

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

从中找出你的 **榜样** 直到成为百万富翁

# 从平民到富翁

平民百姓赚取巨额财富的 14 种模型

[美] 盖尔·利伯曼  
艾伦·拉文 著



**致富模型**  
全球第一畅销书



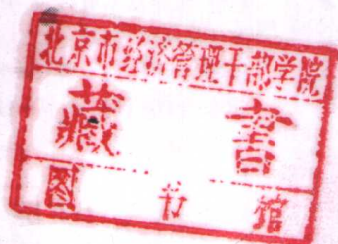
海峡文艺出版社

65

83934

# 从平民到富翁

美] 盖尔·利伯曼 艾伦·拉文 著  
王龙 译



海峡文艺出版社

### 图书在版编目(CIP)数据

从平民到富翁/(美)利伯曼,(美)拉文著;王龙译. - 福州:海峡文艺出版社,2002.7

ISBN7-80640-680-8

I. 从… II. ①利…②拉③王… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 037750 号

More Rage to Riches

Copyright(C)2002 Gail Liberman and Alan Lavine Chinese translation  
published by Haixia Literature & Art Publishing House.

Published by arrangement with Dearborn Trade, A Kaplan Professional  
Company.

All rights reserved

著作权合同登记号:图字 13-2002-05 号

### 从平民到富翁

---

作者:盖尔·利伯曼·艾伦·拉文

译者:王龙

责任编辑:余明建

出版发行:海峡文艺出版社

社址:福州市东水路 76 号 14 层

邮编:350001

发行部电话:0591-7536724

印刷:北京广益印刷有限公司

邮编:100012

开本:850×1168 毫米·1/32

字数:160 千字

印张:9

插页:2

版次:2002 年 7 月第 1 版

印次:2002 年 7 月第 1 次印刷

I SBN 7-80640-680-8/I·416

定价:22.00 元

---

如发现印装质量问题,请寄承印厂调换

## **精彩评论**

### **从平民到富翁——超小说**

我终于找到了这本描写真人真事的小说类财经读物，书中既有一些著名人士，也有一些我们不太熟悉的人物。他们通过一些独特的方式获得数百万美元的财产，他们给我们讲述了他们在获得经济成功路途上的趣闻轶事。

盖尔与拉文夫妇是我的人生的导师，《从平民到富翁》不愧是“圣经般”的作品。书中所有的故事都让我激动不已，这真是一本激励人心的超小说。

——来自新泽西州的一位读者

### **鼓舞每一个人**

《从平民到富翁》是一本最好的个人金融书籍，不仅为我们提供了有效的积累财富的知识，而且提供了一些独特的建议。作者不是机械地复述如何存钱、如何增加财富以及如何保持财富，而是为我们记录了真正令人信服的故事。

这本书的优点在于为读者提供了一个直面成功人士的机



会。作者是怀着对普通人真挚的感情来讲述这些人的故事,对于希望获得成功的人们来说,这是一本给人以启迪和灵感的好书。更重要的是,这些成功人士并不是高高在上,他们和我们也没有什么两样。

这本书对人们的吸引力就连以唐纳德·杜拉姆普和乔治·索罗斯为主角的作品也无法比拟。大学或商科院校毕业的大学生,正忙于拓展事业的人士,甚至即将退休的人士在看到这本书时都会如获至宝。对那些正探索事业方向或事业刚起步的人们来说,书中提到的策略方法也是很有益处的。

——来自奥兰多州的读者

## 最好的致富教材

著名金融专栏作家盖尔·利伯曼和她的丈夫艾伦·拉文写作的《从平民到富翁》,讲述的是和我们一模一样的普通人获得巨额财富的故事。这些故事把那些摆脱贫穷,克服中等阶层生活方式,获得更大经济成功的人士展现在我们眼前。

任何人都能从这本书中获得鼓舞。但是,首先我要指出这些成功不是因为他们拥有护身符或某种神奇的力量,也不是因为他们有一个“好爸爸”。这些成功人士信念坚定,对他们认定的事业坚信不移。

他们并非出生名门,也没有什么有权有势的朋友,他们靠自己坚持不懈的奋斗,冲破了重重艰难,最终获得了成功。他们每一个人都经历了各种各样的困难,在成功的路途上都曾摔过跟头。

这些百万富翁都在童年时期便遭受置疑和否定，但他们的家人给予了他们鼓励，这使他们内心坚强，也让他们懂得做出牺牲，不畏冒险。阅读这本优秀的作品，感受一下约瑟夫·A·克鲁斯、阿代尔·霍伊、西摩·斯伯林、格罗丽亚与埃斯特凡、B·B·金、唐纳·M·奥古斯特及其他人的故事，你肯定会受到鼓舞和启发，希望你的坚定信念能够让你实现从平民到富翁的转变。这是最好的致富教材！强烈推荐!!!

——来自加勒比海巴巴多斯岛的读者

## 《从平民到富翁》给我见识和勇气

这本书让我爱不释手。

我是一个成功的商人，但是读过此书之后，每一个的成功的故事都激励着我，他们的建议让我更加相信自己的直觉。在读完此书的几个星期之后，我已经发现了自己新的能力。

——一位来自纽约的读者

## 实现你的梦想

我是带着一种怀疑的态度开始读《从平民到富翁》这部系列书的，一个布鲁斯歌手和两个网球明星能给我什么样有用的建议呢？我又不可能在这两个领域里发财致富。但是，我很快就发现，这本书包含的并不是目光短浅的信息，不是让大家“遵循

这些步骤,你就能够发财”的教条,而是包含着“做你想做的,敢于冒险,什么事都可能发生!”的哲理。

这些故事都有一个共同点,每个主人公都有自己的梦想,愿意为实现这些梦想而努力! 每一个人都可以从这样的信息中受益。这是启迪人生的一本书,对生活具有借鉴意义。

——来自纽约州的一位读者

## 一本必读书

这是我这些年来读过的最好的一本书。我们可以从这些真实的人生故事中学习很多东西,这早已超出了致富的问题,《从平民到富翁》具有教科书的价值。读到这些人如何克服了各自经济上的障碍时,我受到了很大的鼓舞。另外,我从中得到了很多的建议,帮助我学习理财。

——位来自德克萨斯州达拉斯的读者

## 财富可以是你的

大部分关注有钱人的作品都忽略了这些人如何获得财富的一些基本的特征。

《从平民到富翁》这本书不仅展现了财富获取者的生活,而且为我们呈现了获得财富的办法。如果你希望获得一些积累储蓄金的建议,又不陷入烫手的股票,如网络股或沃伦·巴菲特的

股票,这本书正适合你。读过这本书之后,你会觉得不用再买其它任何个人金融书籍。

——来自芝加哥的一位读者

## 一本极其有用的书

我怀着一种敬畏的心情读完了《从平民到富翁》系列的每一个章节,过去我一直以为确定目标、坚持到底并不是那么重要,只要努力工作,一切都会接踵而来。作者真的帮助我看到了自己“随大流”而失去的东西。衷心地感谢作者!

——来自纽约的一位读者

## 对百万富翁不同的观点

《从平民到富翁》采访了(大部分是通过采访完成的)各种各样达到了百万富翁地位的人士,但这本书并不像比尔·盖茨或是唐纳德·杜拉姆普的故事那样,对那些难以获得的财富进行一个简单的总结。

这本书中的人物是你可以感受到的,是你可以达到的人物。作者采取了一种自在的,近距离的,比较个人化的方式叙述了这些故事。直到回想这本书时,你才会发现自己在不知不觉中已经获得了建议和启发。

刚开始的时候,我不喜欢其中的一些故事,因为我不太喜欢



这些人,也不赞同这些人的某些观点。但是后来我发现,这正是对我启迪最大的地方。“百万富翁”本来就是各不相同的,现在这本书就有许多的各不相同的百万富翁。

——来自佛罗里达州劳德代尔堡的一位读者

## 哈佛大学学不到的金钱知识

“这是一本发财者读着能享受和回忆的书,未成功者则必须要认真阅读的书,书中的内容至少在哈佛大学是学不到的,正如大学从来就不能培养超级大师一样,致富本领并不是在学校里学会的,书中的真实故事的确让人感动。”

——来自哈佛大学一位中国留学生

谨以此书献给我们的侄子与侄女：  
塔里恩·利伯曼、布鲁克·利伯曼、贝斯·  
格林伯格、莱尼·格林伯格。

祝他们身体健康、事业成功、家庭幸福、财源滚滚！

在这些百万富翁身上,你可以发现各种各样的性格特点,我们对此确信不疑。我们的目标就是要帮助你了解他们成功的秘密。

——作 者

## 盖尔·利伯曼、艾伦·拉文

夫妇为美国著名金融专栏作家，  
最畅销作家和财富教育专家。

由于在传授正确的金钱观念方面的  
突出成就，他们成为全美主流  
媒体的红人，他们的专业报道广  
泛被《消费者文摘》、《财富价值》、《华盛顿邮报》、《纽约



全美最著名的夫妻金融作家

时报》、《商业周刊》、美国广播公司(NBC)、CNN、  
CNBC、PBS、布隆伯格新闻社等众多媒体发表和引用；他  
们还是波士顿瞭望、美国在线、互动基金网络、加速网络的专  
栏作家。盖尔的专栏文章《理财》在《棕榈滩时报》连载。艾  
伦还是国家个人金融顾问协会的专栏作家。

在美国，**艾伦·拉文、盖尔·利伯曼夫妇**几乎是家喻户晓  
的人物，最主要的原因正是他们创作了《从平民到富翁》系  
列理财类型书，被誉为“**平民致富圣经**”。

### 本书及其思想精华受到以下媒体和机构联合推荐：

|              |                |
|--------------|----------------|
| 美国国家个人金融顾问协会 | 哥伦比亚广播公司《早间秀》  |
| 《财富价值》       | 《七百俱乐部》        |
| 《华盛顿邮报》      | 《艾尔》           |
| 《商业周刊》       | Bankrate.com   |
| 美国广播公司(NBC)  | 盖联社            |
| CNN          | 新泽西州樱桃山信使邮报    |
| 《纽约时报》       | 合众国际社          |
| CNBC         | 《新娘》           |
| PBS          | 《你的金钱与价值》杂志    |
| 布隆伯格新闻社      | 《第一》           |
| 波士顿瞭望        | 《金融计划》         |
| 美国在线         | 《全国个人金融顾问协会日报》 |
| 互动基金网络       | 《女性世界》         |
| 加速网络         | 《今日会计》         |
| 《棕榈滩时报》      | 美国国会联席经济委员会    |
| 《消费者文摘》      | 《个人投资者》        |
| 《今日美国》       | 《金融世界》         |
| 《投资者商业日报》    | 美国心理协会         |
| 美国联合专栏辛迪加    | 美国科技促进协会       |
| 《莱德布克》       | 晨星共同基金         |
| 《奥普拉》        | 《多学新闻》         |
| 《金钱》         | 163.com        |

这是一本被全球读者誉为“能改变一生命运的平民致富圣经”，作者怀着对普通人真挚的情感，用近乎白描的手法讲述了最深奥的致富之道。所有致富的金科玉律都融入到 14 个普通人获取巨额财富的激励人心的故事之中。每个故事都包含有一段跌宕起伏的人生经历，一种发人深省的人生启迪，一个从贫穷到富裕的致富模式。

其中有我们熟悉的名字，如 B·B·金、大小威廉姆斯、格洛丽亚与埃斯特凡，也有另一些不为人知的名字。他们之所以被大名鼎鼎的利伯曼和拉文夫妇挑选出来就是因为：他们在获取巨额财富之前，甚至比普通人还要贫穷。

他们都是读者日常生活中伸手可及的人物，他们的身边就有这样的人，或许，我们自己便是。

在这本全新的小说式个人金融名著中，两位世界级的财富教育专家展现出精深的专业才能和深谙人心的洞察力，他们提供了第一手素材，让读者直接体验成功者创造财富的全景过程，分享他们的梦想、辛酸和成功经历，同时传授给读者如何合理运用投资工具，避免成功道路上的种种陷阱，保持财富的经验教训。作者还针对致富道路上急功近利的倾向总结了成功人士的内在致富品质，并归纳出不同的致富模式，这也是本书新颖独到之处。

盖尔和拉文说：“成为百富翁是一个过程，如果他们能够做到，你也能够做到！”。

本书的“模型人物”均具有以下特点：

- 他们都是白手起家
- 他们都怀有各自的梦想
- 他们之中没有彩票中奖者或财产继承人
- 他们的财富都是自己创造的
- 他们的故事激励人心，是最新和完全真实的。

查阅本书背景资料或参与讨论请访问：  
网易财经频道(www.163.com)

目 录

致 谢 ..... 1

序：追随你的榜样 ..... 3

致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯  
从越战老兵到拥有千万美元的投资家 ..... 11

致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊  
从家庭暴力受害者到新经济女强人 ..... 29

致富模型 3 西摩·斯柏林  
从广场擦鞋儿童到护发俱乐部大老板 ..... 47

致富模型 4 小肯尼思·A·斯马尔茨  
从负债推销员到经营珍品的百万富翁 ..... 71

致富模型 5 玛丽·E·福莉  
从顾客服务代理到 33 岁退休的千万富姐 ..... 91

致富模型 6 格罗丽亚与小埃米丽奥·埃斯特凡  
从命运多舛的爱乐人到音乐帝国的教主 ..... 111

致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯  
从饭店服务生到慷慨豪爽的企业大亨 ..... 131

致富模型 8 保罗·E基弗  
从儿时讨论金钱的小店主到不动产富商 ..... 151



**致富模型 9 赖利·B·B·金**  
从种植园孤儿到享誉世界的布鲁斯之王 ..... 169

**致富模型 10 J·彼得·尤伊思**  
从节俭的搬运工人到资本经营高手 ..... 189

**致富模型 11 唐纳·M·奥古斯特**  
从自闭的黑人女孩到软件科技业巨富 ..... 205

**致富模型 12 哈尔林与卡伦·里克纳**  
从小镇农民到富甲一方的大农场主 ..... 219

**致富模型 13 托尼·霍克**  
从问题儿童到滑板运动的天皇巨星 ..... 233

**致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯**  
从贫民区灰姑娘到世界体坛姐妹富豪 ..... 249

**后记:怎样成为百万富翁** ..... 265

**作者简介** ..... 270

## 致 谢

首先,要对接受我们采访的人士表示深深的谢意。没有他们的合作,就不可能有这本书的问世。真诚地感谢他们在百忙之中抽出时间,与我们共同分享他们的成功故事,这些故事是如此真实并激动人心,为后来的人们提供了更好的“致富模型”(Role Model)。采访的过程中,我们给他们提出了一些尖锐的问题,局面曾一度陷入尴尬,但是最终他们还是开诚布公地回答了我们的问题。在此,我们对他们表示深深的歉意和真诚的感谢。

我感谢的人有:约瑟夫·A·克鲁斯、安杰拉·阿代尔·霍伊、西摩·斯柏林、小肯尼思·A·斯马尔茨、玛丽·E·福莉、格罗丽亚与小埃米丽奥·埃斯特凡、安东尼·大卫·帕克斯、保罗·E·基弗、赖利·B·B·金、J·彼得·尤伊思、唐纳·M·奥古斯特、哈尔林与卡伦·里克纳、托尼·霍克、大威廉姆斯与小威廉姆斯。

这些人值得我们尊敬,值得我们赞扬。正是他们帮助我们展开了对金钱的探讨。关于金钱这个题目,我们写得越多越觉得这是一个我们应该为之负责的题目。我们希望他们的故事能够让我们更好地了解金钱这个没有生命的物体,这个我们许多人似乎都难以获得的东西。

在这里感谢出版商辛西亚·西格蒙德对我们的理解与信任。

---

**\* 从平民到富翁 \***

---

感谢我们的新编辑唐·赫尔的辛勤工作。另外,还要感谢杰克·基布尔兹帮助我们校正错误。我们也不会忘记考特尼·盖瑟尔斯,玛丽·雷德与罗宾·贝梅尔,正是他们三人勤勤恳恳的工作,这本书才得以出版。

**作 者**

## 追随你的榜样(序)

显然,大家非常喜爱《从平民到富翁》这部财经自助书,尽管它受欢迎的程度超出了我们的预料,但细想起来也很有道理,因为许多人难以致富往往是因为没有找到一个活生生的致富榜样或发现一个适合自己的致富模型。而寻找并解析这种“成功的角色模式”正是我们的特长。本书两度成为美国最畅销书籍,甚至连《奥普拉》都为这本书特别制作了一期节目。所以,我们深受鼓舞,我们会更加努力地遍访全国各地,搜寻更多这类振奋人心的人物与故事。

除了爱、工作、信仰之外,经济稳定也是健康快乐的家庭生活的主要基础。要想经济稳定,你可以去学校。在学校的图书馆,你可以从成千上万的书本中学到许多关于理财的经济知识。只不过你必须耐着性子去看各种各样复杂的图形、表格与曲线。

《从平民到富翁》与其它的同类著作有所不同。在本书中,你找不到任何经济理财的方程式或是任何经济计划的术语。就算你的某一门课程拿了 A,或者你从其它的书本上获得一些知识,但是如何利用这些知识完全依靠自己。课本和课堂不会教你如何应对成功和失败,这些东西只能从经验中获得。书本、课堂、大学学位、职业头衔不会告诉你如何摆脱工作的常规,亦不能教你如何避免宗教、民族、种族歧视的情绪毁了你的生活。当

## ——\* 从平民到富翁 \*

然,要找到创新的办法也是很困难的。

在《从平民到富翁》这本书中,我们为大家提供了第一手的资料,你可以直接体验成功人士在积累财富的过程中所经历的一切。在读书的过程中,你可以看到他们在积累财富的历程中所犯的错误以及他们成功后的经历。通过阅读他人的人生经历,你可以毫不费力地找到自己在生活中的位置。

一提到钱,肯定会有人警告你说钱买不到幸福、也不能解决你所有的问题。与金钱相比、健康和幸福更加重要。我们的一些采访对象对这种观点也作出了进一步确认。本书的着眼点在于老百姓的生活,在这本书里,你找不到彩票中奖者、赛马赢家和财产继承者,也没有任何人接受过别人的恩惠,他们都是靠自己独特的方式在积累财富。你可以看到,我们尽可能地进行面对面的采访,努力让受访者说出他们的心理话。如果没能够进行面对面的采访,我们也进行了客观的分析,看看是什么巨大的力量促使他们创造出财富的。

我们就是想告诉读者他们是如何做到这一切的,包括他们收入和支出的具体数据。

这本全新的《从平民到富翁》与上一部相比,有了一个明显变化。美国在经历了数十年的快速发展之后,经济增长的步伐放缓了。我们采访的对象承认他们损失了一些财富,因为美国股市在 2001 年 6 月前的十五个月间缩水百分之十五。经济学家预测,2002 年美国的经济会恢复增长。所以可以想象会有更多的人加入富翁的行列。如果你现在还不是其中的一员,希望你以后能够成为其中的一员。不管怎样,你可以看看一些百万富翁是如何应对 2000 年至 2001 年的熊市的。

在我们写这本书的过程中,有关数据显示,现在有更多的美

——\* 追随你的榜样(序) \*

国人可以分享成功的机会。美国人口普查局的报告显示,在1992年至1997年的五年中,少数民族拥有的企业增长迅速,比美国公司平均增长速度快3倍。黑人拥有的企业达82.35万家。西班牙裔的美国人拥有的公司总数达到了120万家。

美国经济事务部副部长凯塞林·B·库伯说:“从美国的经济发展中,我们可以看到少数民族企业家拥有的机会越来越多,小企业正在蓬勃发展。”美国女性拥有的企业达到了540万家,在1992年至1997年的五年间增长了百分之十六,增长速度是其他公司(除了国有公司)的3倍。

我们希望读者能够共同分享这些故事。在这两本书中,我们都必须面对一个古老的问题;

**“在现在这样一个时代,怎样才能够算作富有?”**

显然,今天的答案与过去不同。地域不同,富翁的标准也不同。许多的杂志将拥有500万美元作为衡量富翁的标准。实际上,著名的研究公司芝加哥史派克特林集团,称美国市场的发展速度是人口增长速度的4倍。该公司预测,到2004年,年收入至少为10万美元,同时拥有50万美元或更多净资产的家庭将达3100万户。如果你不在这个行列,也不要灰心丧气。我们决定把采访对象限定为至少拥有100万净资产的人身上。这个数字是建立在米利尔·林奇研究机构进行的研究基础之上的。这个研究机构预测,2000年,世界上有将近720万个百万富翁,这个数字虽然比1999年多了18万,但是与地球上61亿人口相比,简直是沧海一粟。

美国联邦储蓄委员会将一个中等收入的家庭拥有的净资产



## ✱ 从平民到富翁 ✱

定为 71600 美元。我们坚信最难的一步是如何赚得第一个百万美元。一旦挣到第一桶金,接下来再增加自己的资产就容易多了;如果您已经拥有了 100 万美元的资产,我们相信您一定能够获得一些意想不到的信息,因为并不是所有的人都走的是同样的道路。

### 如何挖掘自己的潜力来创造出财富呢?

我们读过一些书,描述了百万富翁具有的一些共同的性格特征,比如说已婚、57 岁、都在沃尔玛特购物,这些可能是真实的。但我们的采访会告诉你,例外的情况比比皆是。我们希望能够最大限度地把更多的经历展现在大家面前,因为通过一个人的故事,你可以得到比抽象的概念更丰富的东西。

研究不断地表明,大部分百万富翁都是第一代的百万富翁。在金融市场研究公司为美国信托公司进行的调查也证实了这一点。他们对美国收入最高的百分之一的人群进行了调查。这次调查的数据是由美国国税局提供的。

大部分接受调查的人都说他们的财富来自于开办公司或者自身具备的某种职业技能。其中三分之一在公司中工作,只有百分之十是继承财产的。大部分接受调查的人都来自于中产阶级或者出身卑微。另外,幸福的婚姻也是他们成功的一个重要因素。

在这里,我要再重申一次,如果你不属于这个阶层,不要放弃希望。在我们采访的这些百万富翁身上,你可以发现各种各样的性格特点,我们对此确信不疑。我们的目标就是要帮助你们了解他们成功的秘密。《从平民到富翁》和我们的前部书相

——\* 追随你的榜样(序) \*

比,在提问的方式上,我们变得更聪明了。我们想知道宗教信仰到底对这些人的成功起着什么作用,想知道他们是如何理财的,他们最大的经验教训是什么。在寻求建议的方式上,我们也更灵活了。

在前两年发表的第一部中,我们写到了一些名人。他们从事的行业不会让人把他们和他们的经济成功联系在一起。比如说诗人玛雅·安杰罗,高尔夫选手奇·奇·奥得李奎斯和魔术师大卫·科伯菲尔德。在这本深受关注的,最新版的《从平民到富翁》中,我们采取了一个不同的策略。我们把精力主要集中在那些通过辛勤劳动,经历了多年奋斗,最终获得成功的人士身上。例如著名的布鲁斯音乐家 B·B·金,他到了 60 多岁才获得了成功与财富。在这之前,他在音乐界辛勤地耕耘了四十年。格洛丽亚和她的家人在菲德尔·卡斯特罗夺取古巴政权之后,背井离乡来到了迈阿密。作为移民,她们不仅要在比家乡更恶劣的环境中奋斗,还要克服语言上的障碍(见第六章)。

我们还想考察一下著名的 X 代人是如何跻身上层社会的?我们深入地考察了滑板冠军,ESPN 播音员——托尼·霍克;甚至还有更年轻的,包括网坛奇葩——威廉姆斯姐妹。很遗憾的是,这本书关注的几个名人因工作繁忙,未能接受我们的采访。B·B·金正在欧洲进行巡回演出,没有空暇(见第九章)。威廉姆斯姐妹也准备出书,她们的代理国际管理集团告知我们,书中的内容与我们写的内容有所冲突,所以威廉姆斯姐妹尚不能接受我们的采访。同时,托尼·霍克在纽约的代言人莎拉·霍尔说托尼·霍克和她的妻子正在准备迎接孩子诞生。

我们希望采访埃斯特凡,埃斯特凡公司的销售主管告诉我们他们刚刚发行了一张新唱片,忙得不可开交。后来我们又多

— \* 从平民到富翁 \* —

次打电话给他们的办公室,没人接电话,也没有人代表埃斯特凡回电话。尽管一位索尼公司的发言人说会努力联系到埃斯特凡。但在我们写这本书之前,没有任何人与我们联系过。

我们觉得这些人走向成功的故事值得我们分析。我们详细查阅了大量公开披露的信息和记录,找出其中有价值的东西,研究了他们成功的关键所在和他们的独到之处。我们还想知道他们任何与钱有关的事。

我们采访了西摩·斯柏林(见第三章)。在电视广告《男士护发俱乐部》中,你可能目睹过他的风采。克林顿总统第二次竞选总统期间,在一次《晚间表演》的节目中,杰伊·莱诺与斯柏林一起合演了一个喜剧,剧中斯柏林扮演一个记者,悉数点出了那些脑袋上还需要更多头发的政客们,这个节目受到了观众的热烈欢迎。你知道吗?斯柏林曾经在时代广场替人擦过鞋。几年前,他把自己的公司转手出售,价值高达4000万美元。在从一个擦鞋男孩转变成富翁的路途上,他遭受了无数次的挫折和困难,我们记下了他摆脱困境的每一个细节。

在本书的写作过程中,我们总结出这样一条经验:财富积累的过程没有任何捷径。每一个成功人士的背后,都有着不同寻常的故事。有谁会想到,一个靠社会救济长大成人的百万富翁会把自己的一大部分财产捐献出来了?安东尼·帕克斯就是这样一个人。

在我们采访的人当中,一些人和帕克斯一样不得不为自己的生计而奋斗;一些人来自于中产阶级,但他们自食其力,忍受了种种艰辛;单身母亲们可以向安杰拉学习,她的前夫是个酒鬼,现在安杰拉拥有一家网上出版公司(见第二章);你还可以读到哈尔林与卡伦·里克纳的故事,他们是爱荷华州一个小镇的农

——\* 追随你的榜样(序) \*

民,多年来他们靠买进小块土地,积累了巨额的财富(见第十二章)。

在我们采访的对象中,并不是每个人都受过大学教育,肯尼斯·A·斯马尔茨就是一个例子。他就没有大学的学位,但他还是一样取得了成功,他不仅偿还了4万美元的债务,而且成为了某种珍贵硬币代理商的合作人(见第四章)。

在拥有大学学位的人当中,我们深入研究了大学教育在这些人成功的路途上到底扮演着什么角色。我们希望他们的回答能够帮助你找到自己的生活方向。通过学习了这些人采取的策略(大部分都是采访完成的第一手资料)希望您获得了一些对你有用的信息,能够为你塑造更美好的生活。

---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

财富积累的过程没有任何捷径。每一个成功人士的背后,都有着不同寻常的故事。

——作 者

致富模型

1

## 约瑟夫·A·克鲁斯

——从越战老兵到拥有千万美元的投资家



“父母辛辛苦苦地把我养大，等我有了钱一定要报答他们的养育之恩。”他确实兑现了自己的承诺，父母每月的消费都由他支付。“在我成人以后，除了房子抵押款之外我没有任何债务，就算买车我也是用现金付账。”

——\* 从平民到富翁 \*

约瑟夫·A·克鲁斯, 现年 58 岁。如今住在伊利诺斯州东北部的内柏维尔市, 他拥有两辆美洲豹跑车, 一幢 5000 平方英尺的豪宅, 住宅和四周的花园共占地 3 英亩。宅内配备了一个健身房和一个可提供旋涡浴、桑那浴和蒸汽浴的豪华浴室。他每年的消费为 25 万至 30 万美元。他认为每年用于支付税费, 日常开支, 自己与母亲的抵押贷款以及旅行费用, 有 25 万到 30 万美元已经足够了。其余的钱 30% 投资债券, 70% 投资股票。

克鲁斯出生在一个传统守旧的波兰移民家庭, 父亲是一名钢铁工人。克鲁斯对自己的家庭充满感激, “父母辛辛苦苦地把我养大, 等我有了钱一定要报答他们的养育之恩。”他确实兑现了自己的承诺, 父母每月的消费都由他支付。“在我成人以后, 除了房子抵押款之外, 我没有任何债务, 就算买车我也是用现金付账。”

克鲁斯的童年是在宾夕法尼亚州纳托达的一个工业小镇上度过的, 他的生活也从这里开始发生了巨大的改变。那时, 他在一所天主教的语法学校学习, 而且还是教堂的一名圣童。继父约瑟夫·克鲁夫维斯基强迫他从小参加体育锻炼。克鲁斯谈到, “在我八九岁的时候, 父亲是一名很棒的运动员, 他每天都带我出去, 教我投垒球, 鼓励我从事体育运动。”后来, 克鲁斯的继父还让他参加了棒球队, 同时, 克鲁斯的篮球也玩得很棒。

克鲁斯回忆说, “我上六七年级时, 经常去保龄球馆干杂活, 帮别人立球瓶。这样每星期可以赚到 10 美元。晚上球场亮灯



——❖ 致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯 ❖——

时,我就去练习投篮。我们家没有车,父亲直到 60 岁才学会开车。”克鲁斯和他的大姐总是穿戴得干干净净,父母就算花光最后一文钱也要让他们姐弟俩像模像样地上教堂。克鲁斯对自己儿时身着运动外套、打着领结、戴着帽子的样子仍然记忆犹新。

克鲁斯的母亲瑞吉娜是家里的主心骨。她出生于一个大家庭,但是外祖父的早逝使她年纪轻轻只得留在家中料理家务。受母亲影响,克鲁斯自小便知道怎样享受生活中细微的美好。他通常会把在保龄球馆挣来的钱存起来,为自己买一些小小的奢侈品。有一次,他为自己买了一件漂亮的开司米毛衣。

在克鲁斯上七年级时,父亲忙于参加为期 180 天的工会罢工,一个星期中足有五天,家里只有土豆泥、黄油和牛奶。那些日子,整个小镇都关门闭户,工会也没有发薪水。

克鲁斯在学校里一直是一名优秀学生,高中阶段还成了篮球明星。他打破了哈尔·布莱克高中的得分记录(哈尔·布莱克高中现已改名为纳托达高地高中)。在 196—1961 赛季,他共得了 456 分。他的表现赢得了维吉尼亚学校的青睐,学校为他提供了篮球全额奖学金,这份奖学金包括制服、理发、伙食的开销。这样,父亲无需再为他的学费操心了。参加预备军官培训团期间,他节衣缩食,攒下了一笔钱。同时,他还靠卖衬衣来增加自己的收入,当时,他在报刊上看到一则广告,便立刻同衬衣制造商联系,以每件四美元的价格批发了一批衬衣,再以五美元的价格在军营中销售,这样平均每件可赚一美元。

在大学期间,克鲁斯不仅学习优异,而且是一名非常出色的篮球运动员。他自己也承认,“我的学习成绩很优秀,不过数学比英语好,这种事情很常见。我的竞争意识很强,这可能是体育运动教会我做事要有竞争意识和进取心。”克鲁斯酷爱体育,因

## ✱ 从平民到富翁 ✱

为体育可以为他严格而单调的军旅生涯增添不少乐趣。他在队中打得分后卫,为自己在大学名人堂赢得了一席之地。上大二时,他所在的球队首次为维吉尼亚赢得了南部联合篮球冠军杯。他还记得在随后的地区决赛中被普林斯顿大学击败了,不过这毫不奇怪,因为当时普林斯顿大学是由比尔·布拉德利领军。比尔在成为参议员之前,曾是一名职业篮球选手,效力于纽约尼克斯队。

克鲁斯在大学主修化学。1965年,他以排名全班前10%的优异成绩毕业。之后他在宾西法尼亚州约翰斯顿的伯利恒钢铁厂找到一份工作,担任该厂的冶金工程师。他毕业时父亲给了他1000美元,再加上自己的积蓄,克鲁斯以1600美元的价格买下了一辆雷鸟车,那辆车是1956年出产的,已使用了九年。毕业后不久,他结了婚,接着他们的儿子也出世了。此后,克鲁斯要去军队服役一年,他的妻子打算搬回维吉尼亚的莱克星顿,和她的父母住在一起。考虑到妻子已有一辆车,而那辆雷鸟车没有后座,所以卖掉它是最明智的选择。最终,克鲁斯以1700美元的价格成交,比初买时多赚了100美元。他就是利用这笔钱开始了首次股票投资。

克鲁斯还记得以前自己很敬仰的偶像——比尔·梅泽罗斯基,他年收入为2.5万美元。克鲁斯一直很敬佩他。毕竟在纳托达这个地方,没人能比梅泽罗斯基更为富有。他还回想起一件事,可能是在1961年以前,“当时有人有一张崭新的可自由兑换的证券,这在1957到1959年的三年间,当作一件新鲜事儿被人们广为谈论。”

谈到首次挑选股票时的情形,他说,“当时我只是翻阅报纸,想找一些面值为五六美元的股票投资。我记得读到一篇文章,

——\* 致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯 \*

暗示这家公司正在建设一座连接天堂岛与拿骚主岛的桥梁。实际上,他们所做的一切和油漆制造没有任何关系,只是一种单纯的投资。”

很快,越南战争爆发了。克鲁斯参加了这场残酷的战争。在越南作战时,克鲁斯用不上部队发放的津贴,他把每月 400 美元的津贴都寄给了妻子。这场战争使他的性格得到了很好的锤炼,深深影响了他日后生活处世的态度。战场上,人的生命时刻面对着死亡和毁灭的威胁,然而正是这种体验增强了他的自信心,在越南的经历给予他很大的力量。

1968 年正值越南阴历新年之际,美军在越南发动了一系列的攻势,主要针对越共占领的一些南越城镇和村落实行协同作战。越共最后逐步撤退了,但是争夺界标的战斗也带来了许多疑问:即美国在越南有没有能力赢得这场有争议的战争。这次进攻更为国内不断升温的反越战运动火上浇油。据报道,有 32000 人死于这次战役。当时担任中尉的克鲁斯带领 100 名士兵参加了其中一场血腥的战斗,每当克鲁斯回忆起这段经历都感慨万分。“当时我们被打败了,那可真令人心烦意乱,我负责指挥 100 名士兵,还好我们不用出去追踪越共,我们都隐藏在灌木丛里,一接到命令就马上出发,坐直升机到作战地点,一般 8 小时内就要投入战斗。那时满脑子想的都是死亡,可是过不了多久,你就会明白,想得太多其实毫无用处,一心扑到战斗中才是唯一该做的事。”

克鲁斯在越战期间被授予了一枚铜质奖章,当时他也就二十来岁。“时刻面临生死考验的战斗经历,给这些二十出头的年轻人注入了巨大的力量,而我已成长为这些年轻人的指挥官。这便是我最大的收获。”

—————\* 从平民到富翁 \*—————

身为中尉的克鲁斯作为第一摩托化师的一员,参与了清除奎森山谷地区的灌木丛,修建运输机的临时机场的任务,以便给部队补充给养和弹药。“我们当时有 2000 人,就像狗一样刨着地洞,搭建帐篷,设置路障,架设枪械和清理阵地。将要到来的突袭对我们来说根本算不上秘密,美国情报部门查获的文件显示将会有一场大战。时间大约是越南人过阴历新年的时候。我们已准备完毕,只不过不太清楚具体会是哪一天。”

克鲁斯装备了一门口径为 175 毫米的火炮,克鲁斯称它足有电线杆那样长,射程约为 20 英里,能发射 200 磅重的弹药。克鲁斯接到命令,每天确定开火的时间只能在早上 5 时 45 分至 6 时 30 分,其它时间无论发生什么事,他都不能开火。因为美国 B-52 飞机正在临时机场周围两英里投掷凝固汽油弹,如果开火频繁,很容易打中自己人的飞机。谈到那些被投掷凝固汽油弹的地区,克鲁斯说:“不管你信不信,汽油弹烧起来连一只蚂蚁也别想过去。”实际上,他还拍摄了这些令人心悸的画面。第三天过后,战斗打响了。

尽管在克鲁斯的指挥下没有人负伤,但步兵在进攻时发射了榴霰弹,其中一块弹片击中了临时弹药库。这个临时弹药库是克鲁斯和手下为防范弹药外泄修建在掩体下面的,弹药库被弹片击中后开始爆炸,当时不可能有消防车来灭火,他们只得眼睁睁地看着那片阵地被夷为平地。

大约凌晨 2 时至 3 时,克鲁斯他们发现有敌人包围过来,在他们还没有穿过带刺的铁丝网时,“我们拿起枪,开始朝他们射击。我们能看见他们的迫击炮在发射炮火,你能看见喷出的火焰,就像电影里看到的一样,在这之前我从没有这种经历。这是你在学校学不到的东西,我架好炮径直朝他们开火。”这次袭击

——\* 致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯 \*

持续到早上 7 点左右,克鲁斯的战士和步兵们在铁丝网周围共打死 300 名敌人。

这次小型战役虽然让他受了点外伤,但在以后的岁月里,克鲁斯却可以从一个不同于常人的角度去考虑许多商业问题。通常人们会说,这种事情很紧急,是关乎生死的大事,不过经历越战之后,他觉得这种所谓生死存亡的大事也不过如此。

去越南之前,克鲁斯确信此去将要执行的是一次死亡任务,所以在即将离别妻子和一岁的儿子时,他购买了 200 股玛丽·卡特油漆公司的股票。买前,他从报上的商业信息中了解到这个公司的股票是最便宜的,每股只需 5.50 美元,自己刚好买得起,他卖掉了 1956 年出产的雷乌车,从中拿出 1000 美元投资股票。从越南归来,他发现报纸的股票专页上已经找不到这家公司,玛丽·卡特油漆公司神秘失踪了。

不久,他从股票经纪人那儿了解到是一家叫“国际胜地”的公司收购了玛丽·卡特公司,他的投资已升值到 1 万多美元。不过,克鲁斯要是把当时购买的这些股票一直语到如今,其市值和股息累积起来约为一亿美元的净值。

从越南回来后,他不断尝到了投资的甜头,投资帮他累积了财富。他首次买进的股票,价格从每股 5.50 美元升到 62 美元。投资上所获取的股息也不断增加,他开始涉足股票市场,不过他也要努力实现从战斗老兵到普通工人的转变。

开始,他回到伯利恒钢铁工厂从事他的老本行。然而,从他当初登上飞机去维吉尼亚军事院校学习的那一刻,他其实就明白小镇生活已不再适合他了。伯利恒钢铁工厂的每位工人年复一年都干着相同的工作,工厂好像也不可能提供那样的机会,可以让人捷足先登,步步高升。“我对自己说,这一切对我而言实

——\* 从平民到富翁 \*

在太慢了，我得从事更加积极的事业。”

虽然他曾考虑作一名篮球教练，不过他还是在维吉尼亚雷克斯的李斯商业地毯公司干起了推销员工作，并且一干就是 30 年，直到 20 世纪 90 年代中期他才退休。这个公司是柏林顿工业有限公司的分公司。做这个工作，他觉得无论多么辛苦都能获得回报。他起初创业是在萨吉诺和密歇根，在那里，他用股票赚得的股息支付了一幢房子的预付金，还买了一辆车和一些家具。克鲁斯不像其他人在首次买房时就会借钱或用信用卡借贷。他惟一的负债就是一张房屋抵押单。

克鲁斯开始推销工作后，每月除了薪水还可拿到一些奖金。第一年他就为公司赚了 40 万美元，自己也得到了 8000 至 1 万美元收入，如果他超额完成任务，还另有奖励。

不过推销员一般都不愿超额，一旦你超出规定的任务，你就可能被分派到一个更大的城市，克鲁斯碰巧就遇上了这样的事。在密歇根工作了 9 个月之后，他被调到爱荷华州，在那儿他住在贝特兰德利，他推销的范围相当于这个州的一半，他不得不卖掉先前购买的房子，又重买一幢，工资却只不过比以前稍高一点，大约 12000 美元，而他的销售份额已增加到 90 万美元。“销售份额总是有个上限，你根本不可能赚大钱，就算超过了份额，也许只会多得 500 美元。”不过在一个月里，他还是有三个星期都在到处奔波推销产品。

克鲁斯工作表现很好，所以又被派到芝加哥，销售份额增到了 110 万美元。他的年薪为 12000 美元至 14000 美元之间。这时他已有能力以 26000 美元在社区买一幢全新的房子。

他记得到芝加哥工作了六个月才领到第一份薪水，当时他冲到公司所在的楼下商业中心大厅，“我朝左看，是一家银行，朝

致富模型 I 约瑟夫·A·克鲁斯



“一旦你停下来问自己钱够不够时，你的财富已在走下坡路了。”



——\* 从平民到富翁 \*

右看，有一家旅行社。”有一阵子我不知该怎么花这笔钱。后来找到旅行社订了一张去牙买加的票，就算我工作再辛苦，我还是要去度假，我很喜欢旅行。

在芝加哥工作了9个月以后，公司又想将他到更大的城市——纽约，不过疲于搬迁的他拒绝了这次调派。

20世纪70年代早期，克鲁斯开始涉足期权和股票业务。“不过我损失了一些钱，之后很长时间都没投资这个行业。”他转向房地产和债券。然而接下来的15至20年内，市场都相当平稳，债券和债券基金看起来要比股票市场运作得好些。

他的推销工作也取得了很大的成功。商业地毯尚未在学校、办公大楼、医院使用时他就已进入商业地毯行业。他的工作就是要劝服经销商买下他的产品。而这些经销商通常同像马歇尔商场这样的百货商店做生意。克鲁斯认为这种体制并不是很好。“面对这种体制，我想，为什么我只是去找经销商？他们也不过是中间人，我干吗不直接去找那些做决策的人呢？我为什么要把我的产品介绍给经销商，再由经销商把我的话重复给联合航空公司，而且他完全可能什么也不说。说不定还把另一个推销员的产品介绍给联合航空。”

克鲁斯决定直接去找建筑师、设计师、设备管理员，而这些人能对产品出价并能确定所需地毯的规格。如果他能使这些决策者详细了解地毯，那么经销商就不得不听命于他，他便获取了主动。

这是一次有争议的举动。“我径直去联系家居金融、联合航空、CAN保险公司，一般人可能不会想到这样做事，因为如此一来经销商就卖不出产品了。”

一旦他给地毯明码定价，经销商便不得不来找他确定是否



——\* 致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯 \*

购买地毯。这样克鲁斯处于主动的地位，他可以用两种方式来销售地毯。他可以对经销商说，“我很高兴卖给你这批产品，这个价钱我可以接受。”他还可以要求经销商让给他苏黎世保险公司这样的客户。

这种战略让他在几年中的推销额像滚雪球似的增加到 1000 万美元。

基于这些成绩，克鲁斯要求老板给予他业绩提成而不仅是支付薪水。“我关注着事业的发展，”他说，“大部分人工作是为了一份稳定的薪水，因为它给人带来安全感。但我对自己的能力很自信，我清楚很快就会有回报，事情会发展得很顺利。”

他希望为获取提成而工作，这样可以赚更多的钱来支持他的开销。如果能够提成，他每年推销 500 万美元的份额，便可获得 10 万美元收入。最终，他的老板不得不同意改变以往的付酬方式。

虽然克鲁斯后来没有从事直接与化学有关的工作，但是当初学化学却给了他很多戏剧性的帮助，而军事院校的生活也教会了他一些原则。早上 5 点醒来，6 点上班，下午 7 点下班，这对他来说毫无问题。由于以前主修化学，所以他很清楚他所推销地毯的化学成分，这样他就能帮助使用者挑选最适合他们的地毯。

“有时当你接触设计师时，你就会发现他们不用淡黄色地毯，虽然这种产品看起来很漂亮，但既不耐用也不实用，所以有时我就拿不到这种地毯的订单，因为他们不想要。”有了化学方面的相关知识，他对于许多工业术语也很熟悉，例如噪音系数等。

一次联合航空雇用了一名建筑师和一名设计师负责指挥建

— \* 从平民到富翁 \* —

设一个航空集散站。他们挑选了一种长毛线的浅灰地毯。“我告诉联合航空,这种工作我做过很多次,根据我的经验,这种地毯以后会出现大量咖啡色的污点。”然而联合航空并没有采纳他的建议,坚持使用长毛绒的浅灰色地毯。两年以后,联合航空找到了克鲁斯,请他重新负责这项工作。“其实大家都知道我是一个诚实的人,他们清楚我很熟悉地毯,也能为他们挑到好的地毯,有了我的帮助,就算走过布雷区,雷也不会爆炸。”

克鲁斯这种绕过经销商的做法很容易导致后院起火。有一次某公司的经销商因为自己被排挤出局而怒火中烧,发誓要从克鲁斯手中抢回生意。克鲁斯毫不畏惧,“我就说,‘好啊!’反正我还会把客户给夺回来。”

尽管克鲁斯在推销失利时会遭到老板的责难,但他并不在意。一旦他明码标价,压力就转给了出价的经销商。“如果这个经销商买不到我的货,货就会被别人买去。”他依旧卖他的地毯,先前叫嚷的经销商也没能抢回他的生意。

“大约 1974 年到 1975 年,我每年可赚得 15 万或 20 万美元。”这笔钱相当于现在的 40 万至 50 万美元。

不过美中不足的是一旦你赚钱多了,公司就会强行为你安排一个伙伴加入你的生意。而克鲁斯也碰到了这种事。他并不乐意地和新伙伴一起干,他觉得自己面临两种选择,一是放弃这个公司,跳槽去别的公司干;另一种则是面对现实,呆着别动。最终他还是选择了后者。

他和新搭档一起出去跑生意,提成就得分作两份。不过刚加入的搭档还不可能分到 50%,这样他开始的损失也不大,搭档只提 10%,六个月后,可再提 10%。克鲁斯的薪水基本可以维持原样,“他们给我安排了很多负责人的工作。”可是他在金融

——\* 致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯 \*

方面更得心应手一些，赚的钱也比许多经理主管人员要多。他总是说“我是我自己的老板”。

20 世纪 70 年代，他周围的朋友都想进公司写字楼工作。克鲁斯可不觉得那是他应该发展的道路，做推销员他丝毫不觉得有什么丢脸。他还要继续长久地做下去。他的生活节奏很快，也会经常参加一些深夜的娱乐节目。有时他会带客户去看芝加哥公牛队的比赛，他一向认为，“要先花钱才能赚钱。”

克鲁斯一直没有间断投资，起初是投资房地产，“我会加入我信任的一些团体，大家共同投资，因为我很忙，没时间自己操作。”大概在 1975 年，他和别人合伙买进了一幢包括公寓楼在内的建筑物。买进之后给大楼安装了地毯，粉刷了墙面，再分套出售。“一个星期之内，他们就卖了 300 套。我们以 140 万美元买进，再以 250 万美元卖出，我应该能拿到 30 万美元的分红。”

接下去他的投资应算是他一生中最有苦难言的事，他投资了石油行业，不想没拿回一个子儿，“那就像是我的本垒打。大约是 1974 年和 1975 年，石油价格狂升，我完全陷进了那种疯狂的状态。”从中他得出了这样一个教训，就是不要卷进自己不了解的行业，就算听起来或看上去很棒。“搞地毯生意，我知道哪有地雷，我可以避免。我会知道该做什么，不该做什么，而石油业，我可一无所知。”另外，克鲁斯很相信别人。他还尝试投资猪肉制品业，因为他的邻居在同业公会中工作。“我给了他一些钱，不过全泡汤了。”

回想起来，克鲁斯觉得如果他把钱投入共同基金，那么 70 年代他的投资会发展得更顺利一些。不管怎么说，这些经验促使他花更多时间阅读金融方面的信息。后来经他精挑细选的信息都会助他赢利，在他看来，时间就是生命中的一切。回到

——\* 从平民到富翁 \*

1992 和 1993 年,利率开始下滑,市场也比较低迷。他开始购进思科公司、英特尔公司、微软的股票,事实证明,他做的非常聪明。他还和儿子、朋友一起投资了一个高尔夫球场的地产项目。最终到 90 年代中期,他们获得至少 300 万美元的净值。这时,他决定放弃做了 30 年的推销工作。当然他还要继续担任一些客户的准顾问,在写本书时,我们了解到他还经常外出担任顾问工作。

他离开地毯公司的主要原因是公司雇佣了一些会计师,“整个公司将会经历一段艰难的日子,而且工作也不像以前有意思了。”正是这个时候他决定辞去这份工作,并且他也觉得自己比较富裕了,“如果你有 300 万至 400 万美元,一年能赚 10%,那也有 40 万的收入,就算每年支出 20 万至 25 万美元,也不是问题。我觉得自己过得很舒适,儿子有一份很好的工作,未婚妻的工作也很不错。我挺省心的。”

本来他想在 50 岁退休,这样可助儿子一臂之力,让他成为地毯公司的一个搭档。不过他帮忙越多,那些老顾客便只想同他做生意,他的工作量和以前一样,这使他渐渐感到厌倦。最终,他决定离开。儿子现在成为了一名股票经纪人。

克鲁斯也承认推销工作并不容易,为了事业,他的第一次婚姻亮起了红灯。“你要么高了点,要么矮了点,不会有那么特别适中的事;要么你失去一份订单,要么得到一份订单。人的一生中许多东西都充满矛盾。”“我每天回到家就会想,为什么我还得对她好,今天已经对客户赔了十四小时的笑脸了。”尽管如此,他既不会抱怨工作太累,也不会埋怨自己 23 岁结婚后就得拼命赚钱,相反,他所检讨的是不该那样年轻就结婚。他应该为自己先攒些钱。

——\* 致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯 \*

现在,克鲁斯享受着自己别墅中玫瑰的芳香,他只在去运动或去某处旅行时才会设置闹钟提醒自己。如今他的生活内容就是打高尔夫球,隔几周外出旅行一趟,旅行一般都不超过 7 至 11 天,因为他一直是一个进取型的投资人。

克鲁斯财产的净值在 2000 年比现在更高,因为那时网络公司的调整还未开始,但他对此并不在意。

他有五至六名经纪人,其中包括他的儿子约瑟夫·史都。每天早上,他就会拜访他的经纪人,决定一下买哪种股票,卖掉哪种。有时他也利用电脑上的股票在线买股或抛股。“如果股票涨了,当然令人高兴,如果没有,那也没什么。”然后,他便去打高尔夫球了。

目前他有一个公司 - JK 风险投资有限公司,主要是经营股票发行时的直接销售和调查。“吉姆·约翰逊是我亲密的朋友,我们会一起去各个公司调查,看看该给哪个公司投资。”“去年由于股票市场下滑我损失了很多钱。我重新拿出一笔钱打算投到新兴行业上去。有那么一两次做的很好。”尽管有时受到很多限制,不过到期他们还是能抛售套利。

克鲁斯曾买过太阳微系统公司的股票,每股 2 美元,本书写作期间,已涨到 50 美元。“五年前我买了 400 股,我现在有 12800 股,可能还会增加。”他已卖出他所拥有的 20% 的科技股。“网络也不可能长久保持现状,人们可能打算去马歇尔·菲尔德公司,或标靶公司去亲眼看一件衬衫而不会花 10 小时坐在电脑前购物的。”另一方面,今天的孩子是在电脑的陪伴下成长的,“有时我看着我的侄子、侄女,他们完全象是挂在电脑上了。”“我刚买了微软的股票,软件有它发展的前景,电话系统在接下来很多年里将会发展艰难,除非他们能找到让人们买电话的新理由。

——\* 从平民到富翁 \*

但是,微软公司则不同,不管是操作游戏还是手提电脑,你都会用到他们的产品。”运作良好的公司,银行里都会有大量的存款。“为寻求多样化,我得像强生公司一样,买更多的债券股票。我要永远保留部分股票,这样他们会付给我7%至8%的股息。我还买了些市政公债,这部分投资就是所谓钱生钱的部分,余下的就作为日常开销。”

一次他看到自己开立的一个账户在4个月后市值涨到了200万美元,“这种方法太正确了,进行得很好。”象克鲁斯这种赚钱以日结算的人,外出旅行一次都好像太过冒险了,不过他还是坚持限制电脑交易。例如,他买了莱赫曼公司的500股股票,每股为69或70美元,却以每股75美元的价格抛售。“能抛出去我觉得很好,我会等着看它跌落。如果它却狂升,升到80美元,我就该发观点问题了。”用电脑交易他一向都有很多规则。首先,在电脑上交易他只会投入一小部分钱。他会咨询五六位经纪人听取不同意见。如果他想要长期拥有这个公司的股票,才会去买,这样就算股票跌落也不会干扰他。“公司的经营管理是很重要的,你要认真调查才能确证。”

最近,他为母亲盖了一幢房子,其实他父亲也还健在,不过俩人不住一起。他带父母去了一趟夏威夷,还为他们买了一辆车。他希望侄儿、侄女能有钱上大学,希望母亲能过上安宁的生活。“如果你借钱给你的亲戚,那就不算是贷款而算礼物。”克鲁斯的姐姐有五个孩子,这五个孩子又有九个女儿和一个儿子。他给每人一些股票,这样等到他们上大学时,他们就有钱了。他还为母校维吉尼亚军事院校捐赠了钱财,但是由于他要对家庭肩负起巨大的责任,他一般会逃避慈善事业。

回顾克鲁斯取得的这些成就,可以看出在他的事业基础和

——❖ 致富模型 1 约瑟夫·A·克鲁斯 ❖——

人生规划中财富的意义。一旦你停下来问自己钱够不够时，你的财富已在走下坡路了。“一般人很难花完 25 万美元，除非你在罗马或佛罗伦萨有别墅，自己有飞机和船只，不过我不是那种人。”

克鲁斯并不觉得钱越多肯定就越好，“你能吃多少龙虾和牛排？你又能吃多少抹上阿月浑子果仁的金枪鱼，还加上红酒调味料的佐料？有时候，基本的东西会更好。”他很乐意把钱用于购买证券，“不过你可能会变得贪婪。”克鲁斯觉得如果让他重新来过，他会把在 70 年代的钱投到股票共同基金或某种指数基金，而不是像以前那样雄心勃勃地快速投资。“我可能会在棕榈沙滩上买一块地方，它的价钱肯定会翻倍。而我却不喜欢固定在一个地方，那样就不得不总去那里。”

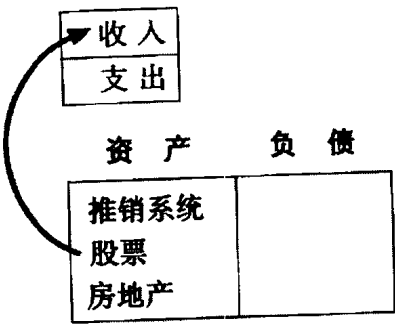
旅行的时候，他喜欢去不同的地方。“下个星期我就要去夏洛茨维尔，我还要去培霍湖，新奥尔兰。我订了去中国的机票。我很爱看山川景物和广阔的海洋。我也很喜欢坐上飞机到某些地方转转。”

他的未婚妻在一个可以直接提成的公司上班，她住在位于芝加哥多拉弗湖边一幢高楼大厦的顶层。她休假时会陪伴克鲁斯出去旅游。想过城市生活时，他俩就搬到她的住处，一旦厌倦了那些钢筋水泥的建筑，他们就去郊外克鲁斯的花园别墅小住。



—————\* 从平民到富翁 \*—————

**致富现金流量：**



**致富内在品质：**

竞争意识、进取精神、心理承受能力强、勇敢、孝心、现实感



## 安杰拉·阿代尔·图伊

### ——从家庭暴力受害者到新经济女强人



“伤害有两种，肉体伤害和精神伤害。我觉得我属于精神上被折磨，如同被洗脑或被人控制了。丈夫骂我是一个多么可怕的人，是一个失败者，一个丑八怪，一只肥猪！有时更糟的是他扇我的耳光，刺我鼻子。这类事天天都在发生。成为精神虐待的受害者，妇女们还不理解这种伤害对他们来说是多么的可怕吗？”

——\* 从平民到富翁 \*

1999年3月,35岁的安杰拉·阿代尔·霍伊不幸失业了。她的丈夫是个刚愎自用的酒鬼。不久以前,她离了婚,独自抚养三个孩子。一年后,由于一些奇特的机缘,她成功发展了网络出版业,成为了一名百万富翁。

1999年,安杰拉遭遇了一连串可怕的恶梦。在离婚后的三个月内,她所在的网络市场调查公司破产,她失去了工作。她的处境糟糕到连冰箱坏了也没钱修理。要支撑起这个家对她来说实在困难重重,为了俭省,她甚至不怎么吃东西,只吃些孩子们剩下的残羹剩饭。不过在接下来的两年中,她的生活却从根本上得到了改变。她再次走进了婚姻的殿堂。2001年秋天,她的第四个孩子降临人世。现在她工作顺利,和新丈夫住在缅因州佩诺布斯科特河河边一座占地3500平方英尺的豪宅内。她当然已成为百万富翁,理论上,她的猎书网络公司(BookLocker.Com)的价值为500万美元至600万美元。部分投机商出价希望买下这个公司,但被她拒绝了,写这本书时,她正在考虑接受几个投资人的投资。

此外,从每月销售的电子书籍中,她可获得近5000美元的收入。理查德·霍伊——她的新丈夫,宁可放下一份年薪7万美元的工作,而从马塞诸萨州跑到她身边和她共同经营猎书网络公司。阿代尔·霍伊的一份电子出版物——《每周作家》,目前已有51000名预订者。其实这份出版物是向那些自由作家们免费赠阅的,因为她在开发五种电子自助书籍时都得到了他们的帮

——❖ 致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊 ❖——

助和建议。在《每周作家》的序言里她写道：“这是来自家庭办公室的新闻。”

她出版的一份电子时讯月刊已有 850 人订购。第一年收费 8.95 美元，以后每年为 11.95 美元。电子时讯每月会列出三十位新作家的作品销售趋势和每位编辑的最新需求。

阿代尔并不是从开始就摆脱了贫困，她的生活经历可谓曲折艰辛。她出生于印第安那的哥伦布，在德克萨斯州度过了童年和少女时代。她 5 岁时父亲死于脑瘤，她和两个兄弟、一个姐姐随母亲改嫁。她的继父拥有一个不动产公司。“那真是一幢又大又漂亮的房子，而且邻居也很友善。”她有了属于自己的房间，房间窗外还有一棵树，“那棵树实在太美妙了，我常抱着它摇晃个不停。”她还可以不时拿母亲的信用卡去商场购物。“妈妈要给我一张信用卡时，我并没太大的反应，不过当我有了属于自己的银行账户时，我真的高兴极了，我当时有几百美元呢！”

阿代尔的妈妈经常传授女儿许多生活中的经验教训，因为从妈妈这儿学到了很多，才使她能勇敢地度过一生中许多艰难的时刻。“妈妈经常对我说必须把握好每一天。不要指望一个男人会照顾你一辈子。我 5 岁时她就失去了丈夫，她没上过大学并且没有工作经验，父亲死后什么也没能留下，除了一张人寿保险单。”等到阿代尔长大后，妈妈又告诉她另一条很重要的经验：如果你努力工作，就能挣更多的钱，事实上你到底能挣多少钱，这是无法计算的。母亲在家料理家务，同时还是继父公司的会计，有时小阿代尔帮忙的话，母亲还会付给她工资。“她教会我怎样算账，当会计员应做些什么。虽然没有更多活可做，我也能挣到我所需要的。”阿代尔觉得自己并不介意多干些活，能赚到钱总是令人高兴的事儿。她只有 10 岁的时候，就想一天能工

— \* 从平民到富翁 \* —

作10个小时。她还喜欢读书，七八岁时，她就一页一页地翻阅《读者文摘》了。不过上学以后，阿代尔似乎就不太热衷读书，她对交友显得更有兴趣。“我绝对只是个中等生，我大哥总是拿到全A，还提前一年大学毕业。而我只是在其它方面比较积极。”她明确自己今后想从事的事业是在十年级的時候，老师要求写一篇读书笔记。“我不记得当时写了些什么，因为我根本没读过什么书。”不管怎么说，这篇文章给老师留下了深刻的印象，老师给了她A+，还写了评语“非常好”！这件事让她深受鼓舞。当时，她就知道自己在写作方面有过人之处。上高中的一次个性测试更激励着她朝写作方面发展。这些都暗示她会成为一名优秀的记者。高中最后一年，让她受宠若惊的是她得到一个实现自己梦想的机会，她被学校编辑部选中担任电视第十台节目的记者，那是当地的一个有线电视台。她的报导范围是整所学校，“我多么希望自己能对着摄像机工作，我觉得高中学生所憧憬的职业中，电视报导记者绝对是顶酷的一种。”“无论我走到哪里，我都会希望大家能认出我来，这种感觉就像一个作家出版了自己的处女作，然后看到所有公众的目光都汇聚到作品上，那种感觉真是棒极了！”

高中毕业后，她进入了休斯顿大学，妈妈和继父为她支付了第一年的学费，但是要求她自己负担以后的学费。一方面父母希望她能完全自立，另一方面其他兄弟姐妹的学费也让他们感到吃力，专供他们上学的经费都花光了。上大一時，她每星期可以拿到50美元的零用钱。不过，因为出了意外，她没有能够大学毕业。18岁那年，她怀孕了，一年半后，被迫辍学，她在19岁时生下了自己第一个儿子。

1986年，阿代尔结了婚，丈夫在一个汽车租赁公司上班。

———✱ 致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊 ✱———

她对堕胎并不认同,所以她的结婚誓言都是自己亲手写的,阿代尔觉得当时对婚姻便产生了不祥之兆,她还清楚地记得他俩的誓言省略了许多传统性的词句。例如“直到死亡也不能把我们分开”。婚后两人搬到德克萨斯州伍德兰一间租来的公寓房。她呆在家里照顾孩子,过了6个月,有一次她碰巧在报上看到招聘会计员的广告,月薪1000美元。她很幸运地得到了这份工作。可因为丈夫被调职到离伍德兰有一小时路程的科立洱湖,阿代尔不得不中断她的工作和丈夫搬了家。很快她便在新家附近找到了另一份工作,依然是做会计员,月薪为1200美元。不久这个公司陷入了财务危机,老板只得让她另寻高就。接着,她成了航空工业公司雇用的会计员,月薪2000美元。随着月薪一次次增加,她对自己的能力充满了自信。尽管如此,她却发现越来越多的账单压得人喘不过气来,她的酒鬼丈夫整天陷在酒瓶子里,把她挣来的那点辛苦钱挥霍一空。他不停地喝直到干掉12箱啤酒,更糟的是他无法保住工作。阿代尔进入航空工业公司后,她的医生就开始给她开抗抑郁药物了,“我有时真想自杀算了。不管我做什么,我们都会最终分开的。”在家时两人打架,争吵,侮辱对方,她的丈夫甚至在她公司聚会上让她出丑。航空工业公司每年都会有一个夏季野餐会,聚会上,她开玩笑说老板很讨厌抽烟的人。她丈夫就坐在老板旁边,他便有意将烟雾朝老板的脸上吐。阿代尔知道那是因为他又喝多了,否则他不至于那样做。在家的時候他总坐在后院里,弹着吉他,声嘶力竭地大吼大唱,这时他总是醉醺醺的。后来他也试图戒酒,在戒酒中心呆了两年后,整个人清醒多了,一切似乎都好起来了。1996年12月,他又开始喝酒,而且一喝便是很多,他又恢复了老样子。

✱ 从平民到富翁 ✱

开始时,阿代尔替孩子们着想,尽可能地维持着婚姻关系。后来她发现在这种环境下,自己所做的对孩子们来说也许是最坏的事情。如果继续这样凑和下去,孩子们长大以后很有可能会像他们的父亲一样。直到现在,她都在为大儿子担心,因为他就学会了前夫的一些坏毛病。

如今,她会建议那些丈夫有虐待行为的青年女性,“尽你所能地赶快跳出火坑吧!”因为处境只会越来越糟,“不管他们许什么诺,不管他们能清醒多长时间,事情只会越来越糟,如果你回头看一看你的生活,你就无法相信你还能忍受下去。”

阿代尔认为肉体折磨并不是主要的原因,她讲述了一件事来说明这种看法。“伤害有两种,肉体伤害和精神伤害。我觉得我属于精神上被折磨,如同被洗脑或被人控制了。丈夫骂我是一个多么可怕的人,是一个失败者,一个丑八怪,一只肥猪!有时更糟的是他扇我耳光,刺我鼻子。这类事天天都在发生。成为精神虐待的受害者,妇女们还不理解这种伤害对他们来说是多么的可怕吗?”

虽然现在的婚姻生活很美满,她还是摆脱不了前夫给他带来的心理阴影。“理查德(现任丈夫)那天同顾客谈话时情绪不太好,我就马上像一只狗一样去讨好他。一听到大声的吵嚷我就会变得神经质起来。只要有人不高兴要发脾气,我就会像一只受虐的狗马上去讨好,我不知道怎么办。这么多年来,它一直影响着我的生活。只有上帝知道这会对我的孩子带来多大的影响,他们眼睁睁看到妈妈被虐待,他们亲耳听着每一声谩骂。”她想尽办法去帮长子改正他身上的坏毛病,这些毛病就象他父亲那样。有时儿子像他父亲那样善于操控欺瞒别人,像一个彻头彻尾的骗子。“事后他还可以面对着我,轻松地假装没事,要么



——\* 致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊 \*

就说忘了,或者说妈妈,那不是我说的,我的意思是……。”她反复对儿子强调这些毛病会给他带来诸多坏处,希望他能改过自新。

前夫对她多年的虐待,使她不得不放弃这次婚姻,“我没有搬出去,我只是在外面有了男朋友。我也知道丈夫迟早会发现,但我不在乎。”那时,阿代尔和酗酒的丈夫、孩子们、婆婆一起住在德克萨斯州的艾可海岸,丈夫在那儿找了份服务员工作。后来她发现丈夫一家正设法获得孩子的监护权,这样她就要求付给他们抚养费。一天,婆婆在家看管孩子,阿代尔下班回家,孩子们拉着她说祖母抓住小妹妹的头发,把她拽到厨房灶台边,用手使劲卡她的喉咙。“我不太明白这是否就是所谓更年期综合症。”于是她向有关部门投诉,婆婆被勒令搬出他们家。另外,警察每晚都会来她家一趟,这样大概持续了一个星期,他们在确认她丈夫是否还经常酗酒,不过他们认为她丈夫只是间歇性酗酒。有一天她丈夫用一把螺丝刀戳破了她的汽车轮胎,她只好开着这辆破车飞奔到警察局,她丈夫也紧随其后。她到警察局后,警察慢条斯理地走了出来,“那些警察不慌不忙就好像我根本没受到任何威胁,两天后我就到法院申诉,这样我得到了被保护权。”同时,她的公司航空工业公司却破产了。不过这一次她失业没多久,航空工业公司的一位最大的雇主联系上她,邀请她加入他新开的网络公司。“他给我不错的待遇,还向我展示如何打开网络浏览器。这真是一件很酷的事儿!我可以赚更多的钱,这同我付出的成正比。”在新公司上班她的薪水又增加了不少,她也很喜欢这份工作。

成功也许就孕育在一些不起眼的机会当中。阿代尔在少年时代就有了很好的写作技巧,这种技巧已沉睡了多年,但是机会

✱ 从平民到富翁 ✱

又使她重新抬起了笔。“在网上冲浪时我就有写作的冲动。”她在网上看到佛罗里达出的一本杂志《南湾航海》，就给对方写了一封信咨询情况。很快她就把她家住在加尔维斯敦海湾的许多航海冒险经历写成了一个充满乐趣而又真实的故事。“他们很快就对我有了相当的认识，并采用了我的故事。”看到杂志上发表了自己的作品，她高兴极了，这样她一边在网络公司上班，一边开始了她写作的理想事业。当在杂志首页看到自己的相片时，就像当初高中阶段做电视报导记者一样，简直让她雀跃不已。

为了寻求更多的写作机会，她找到了一本她以前听说过的书——《作家动向》。这本书专门追踪作品出版情况和编辑动态。她决心利用这本书提供的情况联系各个出版社，以便卖出她的文章。她联系了一家出版社，并收到了出版社给她的电子邮件。不过这使她意识到自己获取的信息记录实在太陈旧了，她所联系的这家出版社的主编一年前就离开了。这件事让她意识到要成为一名独立作家，就必须有一个稳定的生存空间。一个月内，她印刷了1000份《作家销售报告》，在网上专供自由作家使用的网页上留下了自己的信息。开始时，她在一个免费服务网站——Tripod上贴出自己的消息。题为：任何人都可获得的第一手资料。

6个月之后，她选出了600名预订者。订阅书的收费总计超过了她在公司的年收入。公司每年付给她36000美元，而她在网上收的预订费却已增加到50000美元。她曾试图组建一个企业联合会，把其他作家的作品卖到报社。虽然这项工作失败了，但她从中得到了一个教训：如果不认真调查你的竞争对手就不要盲目从事一项事业。问题就出在她的竞争对手们早已联系

致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊



“要努力做到只有在这个领域也只有你自己才能做得最好。”

✱ 从平民到富翁 ✱

好一个报社，专门给它的每日快速专栏提供文章，每篇 10 美元。这次失败她也不是一无所获，她决定写一本书《怎样成为一名辛迪加报社专栏作家》。她印刷好这本书后，就向从她那儿订购简报的那些人推销，她还用光盘拷下 6000 家报纸的资料。

“我讨厌秘书工作，讨厌复制光盘，往信封里使劲塞东西，所以我卖书时，就采用电子邮件的附件形式。”她在微软文字附件中附上她的作品，然后出售给人们，她把原价 19.95 美元降到了 14.95 美元。因为书写得真实可信，越来越多的人争相购买。如果用信用卡买书她也一样接受，之后她付给一个公司 30 美元为她建一个单独的在线订购形式。事业就此起步了，收入也逐渐上升。这样她晚上工作，一个月可挣 1500 至 2000 美元。“家里为这件事吵了起来。我的丈夫真是很乐意把所有钱都花在喝酒上。不过有时他看我埋头苦干也会觉得愧疚。然而一天晚上，他竟然把酒倒在我的键盘上，还打了我，尽管在这之前他从没打过我。”

她为自己的一部作品《作品销售报告》写了一则简短的介绍，然后通过电子邮件免费发送出去。尽管这是免费的，她还是认为这是一种不错的方法，很快，就有 3000 至 4000 名预订者了。书的销售量也随之上升。虽然新闻简报属于月刊形式，但是她考虑如果改为在线周刊的形式，她就可以更多地促销自己的作品。一般说来，人们在买书之前总是要把有关信息读上很多遍。很快，书的销售量就成 4 倍增长。通过运用网络发行，她免去了印刷的费用，也没有必要发行新闻简报了，毕竟这些事都太麻烦。“我在网上发出一个通知，要降低预订费用。这样一来，以前的预订者中只有三个取消了预订。”现在她所有的书都是网上发行，印刷费和邮寄费也都免除了。她一共出版了 5 本

——\* 致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊 \*

书,一本电子书籍她就拷贝了许多份,不久她以高过原价 5 倍的价格把其中一本书拍卖给了圣·玛丁出版社。

1998 年 11 月,她终于和丈夫离婚了。十二年半的婚姻生活宣告结束。“从我离婚的那个月起,医生就再没给我抗抑郁药了。”她的男朋友理查德是她公司的销售部的副主管,但她离婚后不久,公司也歇业了。尽管经济困难,她还是和理查德约会。“我很相信上帝,我觉得是他帮助我度过了我的艰难时期。所以我们常去教堂,渐渐我开始厌烦了。因为每次我们去教堂,他们都会谈论教堂需要多少钱。我后来就改去圣公会教徒教堂,在那儿我们了解到了什一税,即他们想要收取我收入的 10%,我认为这简直太可笑了,我再也不去了。”“在我读了整本启示录后,我就教孩子们怎样去做一个好人,我们是基督教徒,但我们不会把宗教强行塞进别人喉咙里。”实践证明,她的信仰观点迟早都是有用的。

1999 年 3 月,阿代尔和理查德举办了一个让人惊讶的婚礼。“理查德的妈妈来到小镇上,我刚同她见了面,理查德就要前往马萨诸塞州,他去那里是因为找到了一份新工作。”阿代尔把他余下的东西送到船上,但理查德却不同意,两人吵了起来。理查德告诉她“因为星期六我就和你结婚了”。连理查德的妈妈在内的所有人都知道周末举行婚礼,只有阿代尔一个人毫不知晓。

婚后一个月,由于理查德在马萨诸塞州的一个网络出版社找到一份工作,她们就搬到了那里,阿代尔在家继续经营她的每周作家公司。1999 年 9 月,猎书公司的老板联系上了阿代尔,这位老板在经营一个电子书籍出版公司。“他原是一个家庭主夫。他找上我希望能出售我的一本新书《如何写作、出版、销售

—— \* 从平民到富翁 \* ——

电子书籍》，当然是在他的网页上出售，他愿意付我 70% 的版税，且不需要任何书的代理权。我理所当然地同意了。”一个星期之内，在他的网页上，阿代尔的书成了销售量最好的书。“到了 10 月份，他就问我们愿不愿意买他的网页。他的网页有着一定的知名度，到处都可见新闻媒体对他的报道。他自己一个人经营显得有点力不从心。”阿代尔和她丈夫付了 5000 美元买下了这个网页。到 2000 年 3 月，猎书公司和《每周作家》都经营得蒸蒸日上，理查德就辞去了他年薪 70000 美元的工作。阿代尔估算了一下连书的版税在内，每年她可净赚 60000 美元，夫妻俩后来搬到了班戈市，碰巧离他们只有 5 分钟路程的房子里住着著名的小说家史蒂芬·金。史蒂芬·金是第一个把他的作品公布在读者在线的一位传奇式作家。不过阿代尔从未见过他，她走过他家时，守门人总告诉她史蒂芬不在，但门总是开着。他们家是一幢拥有 100 年历史的古宅，窗子镶的都是彩色玻璃，夫妻俩就在这里生活和工作。1999 年底，阿代尔觉得自己正步步接近成功，这时她已有足够的钱带孩子们到他们喜欢的商店购物。儿子喜欢电子商场，女儿喜欢奇特的珠宝，“如果他们说‘妈妈，我想要一双新鞋子’，我不用担心经常性账户里钱会不够。”

离婚后她感到乌云正在慢慢散去。“可我真害怕阴云不散，刚离婚时，所有事情都来得太快，我担心前夫给我造成的创伤总在阻碍我前行。”失去了销售公司那份工作的三个月里，她没有告诉任何人家里的艰难处境。“我拿不到孩子们的抚养费。现在我已拿到 11000 美元的孩子抚养费。当时我唯一的收入就来自网页，不过那远远低于我以前的薪水。”虽然她会时常和理查德约会，不过她也从没有想过向他要钱，她也不想向母亲伸手要任何东西。母亲在她小时候就教育她要自立的观念使她没法向

——\* 致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊 \*

别人伸手,她一直认为,“当你借钱时,就算你还了钱,你还是欠别人东西。”

猎书公司拥有 700 名作家,在定好每本电子书籍的价格后,她每本书可提成 30% 至 50%。吸取以前为报社作中间人的教训,她认真调查了竞争对手,发现大部分电子出版商所经营的公司并无大大价值,不过是付钱给作者让他们复制他们的作品。“我们的竞争对手看重的是他们能从作家身上赚取多少钱,而我们则是强调我们能为作家卖多少本书,我们起的是书店的作用。”

电子书籍出版只是一项新起步的事业,阿代尔在这个行业已树立了自己的品牌。她估计到 2002 年,70000 多本书籍和短篇小说等着在线出版或按需印刷。

要求阿代尔的公司为其出版书籍的人很多。普通作家如果通过传统出版公司出版其作品,只能先获得不到 10000 美元的收入,如果大规模批发书籍,作家可获得 10% 至 15% 的版税。批发的价格只是零售价的一半。出版公司要等到书籍售出之后才会给作家结算版税。相反,电子书籍不需要预付款。版税应是在线书籍销售费用的 40% 至 70%,在线出版商可提取 30%。如果这本在线书籍销售情况好的话,收入会相当可观。“随着大型超级书店的开张,独立书店呈下滑趋势,越来越多的出版社不断合并,大量作家联合在一起降低每年新手们的出版数量。大的出版社都只希望同那些能卖出至少 25000 本书的作家签约。”而阿代尔坚信成功的关键是找到适合自己的空间,“我幸运的是我总是能发现那些被市场遗漏的东西,我是为他们服务的,我一直都在寻找那样被错过的事物。”她认为对于作家来说赚钱的最好方法是通过电子连载形式,这样读者在网上阅读每个章节都



—— \* 从平民到富翁 \* ——

要付钱,或者分期付款。在网上出书我是第一个,我也要寻找一个有必要容量的市场。阿代尔给那些想要致富的人们提出了这样一个建议,去找到一个属于自己的空间。“不要抄袭别人的东西,如果你一定要重复别人就要以不同的形式去重复。要努力做到只有在这个领域也只有你自己才能做得最好。”

为扩展事业,她在华盛顿雇用了一名兼职的自由作家,在休斯顿雇了另一名自由作家负责收集顾客的要求。她还计划邀请M·J·罗斯和道戈·科莱戈(第一位网上连载小说家)共同执笔为她的《每周作家》写八个专栏。这是为了在她的小宝宝诞生后,她可以有时间给自己放一段时间长假。现任丈夫理查德是公司的在线销售专家。他负责处理技术终端,最近正和一个网页发展公司协商。理查德讲话很有深度和广度,他为《每周作家》提供了许多很有用的销售建议。例如一个叫“主题趋向”的网页公司由于经营失败,无法支付许多作者的薪水,总计为40000美元,这些作家都站出来竭力反对。这些作家中有一部分是《每周作家》的成员,之后阿代尔的出版社就积极创立了一个调查网页搜查这些作家被欠多少钱,并想办法让他们拿到钱。理查德为此创立了一个单独调查在线,并把它超级链接到《每周作家》的新闻简报上。在网页的最上端有一个电子邮件的地址,并附在免费的时速通讯上。平时每天都有100名新的订购者预订《每周作家》,自从理查德的在线调查出现之后,人数就增到了433名。并且它还覆盖到了媒体,同时,有一名《每周作家》的预订者,碰巧是一名律师,他就在线指点那些没有拿到钱的作家该怎样去做。

阿代尔认为促进在线发展的最大诀窍就是分发免费的电子时事通讯,“经常提供许多免费而又质量很高的内容,你的读者



——\* 致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊 \*

就会越来越多。”她还建议那些小说家在网上连载自己的作品，甚至把小说的前三章分发出去，机器列出的小说排名并不会起太大的作用。而每个预订《每周作家》的会员都是很有潜力的购书者。“我们觉得每一位预订者都会去买书的。”霍伊家经营了一个专门和《每周作家》挂钩的书店，出售有关写作的书。而猎书商店就卖网上在线的书籍或其它东西。“我们并没有为猎书网络打广告，只是为一些特别的书做广告，这就是销售额会如此高的原因。”她估计每次《每周作家》都会推销 3 本来自猎书网络的书籍，为《每周作家》书店推销 20 本书。猎书网的书都是实用的好书。阿代尔建议如果谁想要在网上出版一本书，千万不要签专门在线出版协议。因为这些公司是新手，他们不可能冒险给你这么多权力。对于电子书籍，千万不要接受可以得到 50% 版税的条件，你绝对不要去签那种一天中什么也得不到的协议，他们可能会说如果你同意在线出版，一星期之内就可卖出 1000 份，突然你就收到兰登书屋的电话，“如果你签了合同，一年之后你什么也不会得到，他们还会马上抛弃你。”

她们最近改良了猎书网，公司将把系统和数据库转到其它网页，这样可以帮助其它公司，着手建立电子书籍商场，“有时有些东西弄得太大，又很费时，我们就得把它自动化，我们还得支付 1500 美元把那些印刷书籍自动化，不过这 1500 美元也都花到了实处。”阿代尔在家工作也使她有机会陪孩子们，就像当初母亲对她那样。以前她从学校回来时，总能闻到母亲在烤香喷喷的小饼干。不利的是她现在还是有很多工作。“我现在一天就收到 700 封电子邮件，我很难和他们进行面对面的交流。”尽管休斯顿的助理会帮她处理信件，但有一部分她必须亲自答复，那真的是很耗费时间。

— \* 从平民到富翁 \* —

她和丈夫在家工作时总是具有双重身份,几乎每天她都以一个作家的身份在回复信件,信箱里总是有 100 封没看过的电子邮件,一般她不会让任何信件在邮箱里放上 10 天都不看。早上 6 点她开始关闭电脑,然后下楼,充当母亲和妻子的角色。理查德和她从没吵过架,除了两人为新公司的命名起过争执。他们想了三天,最终取名为霍伊出版社,平时两人都相处融洽,互相尊重,也深爱着对方。“我们在工作上有争执时,我们都明白两人目前的关系是同事而不是夫妻,我们的争执就是在那天我们应该采纳这本书还是那本书。但到了晚上,那些争执并不会妨碍我们的深情拥抱。”

事情因为经济好转而变得容易多了,但是她很注意不去宠坏孩子们。每次孩子到书店去都只能花费 10 美元。用这种方式爱孩子阿代尔感觉良好。另外孩子们每人每星期可获得 5 美元的津贴,作为回报他们必须帮家里做一些杂务。阿代尔夫妇正寻求一位金融顾问。“我们需要帮助,我们对这事很严肃。我们赚了很多钱,但是我们除了花钱之外找不到别的方法,毫无头绪。”不过两人也不是没有欠债。一个以前不负债的公司目前借了一笔贷款,两人也还有信用卡债务。实际上他们已还清了一张信用卡的债务,现在一月偿还 500 美元,另外还有其它债务。“我想三年之内就会还清所有个人信用卡债务,五年之内还清房子的贷款。”

在 2000 年至 2001 年间出现的网络股崩溃,造成的后果使许多的投资者在每种网络股上损失都在 50% 以上,不过阿代尔的公司没有受到波及。阿代尔认为这次网络溃败主要是众多的企业家把自己都典当进去了,“他们身负重重债务,而投资者则笑意融融,他们就这样陷入了初始股上市的旋风中去了。”

——\* 致富模型 2 安杰拉·阿代尔·霍伊 \*

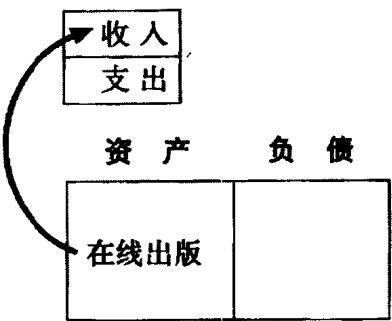
许多网络公司都有意加入初始股上市，“这种方法注定要失败，我们从不打算参预初始股上市，我们让公司保持自助持续发展的商业模式。我们的支出不会超过收入。我们虽然增长较慢，但是却很稳定。只有这样到了月底，银行里才会有足够的钱支付作家的版权费。当然我们也能出售公司或接受投资者的投资。”

阿代尔一向都回避风险投资家。风险投资家总瞄着那些发展上升的公司，这样等公司收入增加时，他们就期望通过帮助其初始股上市而获利，然后卖出公司的股份来牟取暴利。而风险投资家决不是那种沉默寡言的经营伙伴。所以，阿代尔是不能让公司按风险投资家那种方法来经营的，她也会因此失去编辑控制权。

凡事不能保证一定能获得投资，许多企业家寻找投资是为了可以暂时增加薪水，不过阿代尔总是坚持“我们要以自己的方式活下去”。

———— \* 从平民到富翁 \* ————

**致富现金流量：**



**致富内在品质：**

善于发现自身天赋、创新精神、顽强、自主意识、积极的心态

## 致富模型 3

**西摩·西·斯帕赫**

——从广场擦鞋儿童到护发俱乐部大老板



“我不希望朋友和亲戚们把我当作百万富翁，我从不会和别人谈钱的话题，就算我有钱，那也是我的私事。不过有钱终归是非件好事，我现在就有一种财务上的安全感。不管怎么说，下半辈子的生活我是不用发愁了。我有能力付账单，支持家里的生活，扶持自己的孩子，还可从事一些慈善事业。我一向都很看重和参与慈善活动。”

——\* 从平民到富翁 \*——

西摩·西·斯柏林, 现年 60 岁。他的孩提时代是在布朗克斯南部度过的, 这一带抢劫犯非常猖獗, 可怜のス柏林每个星期都会遭到一两次袭击, 而每次他都拼命抵抗保住他的午饭钱。上大学后, 一次无处可逃的婚礼使他中断了学业, 他就此挑起了养家糊口的担子。而今, 这位男士护发俱乐部的创始人生活在佛罗里达州克莱屯附近的一幢占地 3000 平方英尺的海滨别墅内。别墅有一个体育馆, 还有一个 70 英尺的大阳台, 从这儿可以俯瞰整个希尔巴罗海滩。斯柏林给人们留下深刻印象的是他的一个电视广告, 广告中他先向人们展示了以前秃头的模样, 然后就变成了满头亮发。他经常在电视上坦率地承认他不仅是护发俱乐部的主席, 而且也是一名客户。

2000 年, 他卖掉了自己的公司, 净值为 1800 万美元, 另外, 他还和公司的新雇主签下了 5 年的合约, 担任该公司的顾问, 每年可获得 80 万美元的薪水。作为不再参预竞争的条件, 他每年另可获得 60 万美元的补偿。目前他和第三任妻子各拥有一辆凌志汽车。“我现在只是护发俱乐部的顾问, 主要负责公共关系、市场销售和其它有关的事务。他们觉得我所做的非常重要。上个星期, 我就呆在迈阿密海滩和有关人士讨论好莱坞演员们的发型。琼·李维斯负责服装, 我负责头发。”

除此之外, 他还是斯柏林销售公司的合伙人。只要他一出马, 公司都能以最合理的价钱买下某电视播映时段为公司做广告。

——\* 致富模型 3 西摩·西·斯柏林 \*

斯柏林出生于一个犹太家庭，现在有两个可爱的孩子，每个星期一、星期四他都要去教会。“我的父母属于那种很传统的人，这么多年来，有很多地方我都不赞同他们的做法。我常去教会，可以更多了解犹太教，身为犹太人，这才是我的根基。”斯柏林觉得自己很难接受父母那种天主教混合犹太教的教育方式，周遭接受这种混合教育的人们常年都在殴斗中，他们对他们的信仰感到怀疑。姐姐罗莉莎一天去两次犹太人的集会，而斯柏林却不喜欢和这些信仰不专一的人呆在一起，姐姐的举动并没让他产生什么好感。

斯柏林的父亲大卫是一名水管工人，母亲凯瑞是个家庭主妇，偶尔兼做记录员的工作，包括斯柏林在内，夫妻俩共有三个孩子。他非常爱自己的父亲，也很敬佩他的为人。不过他替父亲感到遗憾，并下定决心以后决不能像父亲一样穷困潦倒。父亲做了一辈子的水管工人，还要不断面临失业的困扰。通常父亲在等待下一份工作时，总有几个月会白白溜走。“家里的食品总是很充裕，父母不会让我们饿着。不过他们时时都得努力偿还租金，身上的衣服也总是破旧不堪。父亲是个憨直的人，一双手总是脏兮兮的，每天到处找活干。他连一个工具箱都没有，那些旧工具都放在一个粗麻布包里，我的朋友们经常取笑他。”事实上，斯柏林小时候很忌妒他的表亲，因为他们的父亲很有钱，在曼哈顿有几幢公寓楼，还给他们留下了几百万美元。1970年，父亲去世后，他站在父亲墓前才意识到父亲给他留下的东西远远要比金钱更有价值，回想起父亲对家庭是如何尽职尽责，如何关心别人，正是因为父亲的辛苦工作，才能为他挣得学费，使他有機會进入犹太学校学习，而母亲还在学校的厨房打工。斯柏林还很欣赏父亲的幽默感。他回忆起父亲 56 岁时，由于胸口

——\* 从平民到富翁 \*

疼痛被送到医院。一个护士问他：“哪儿不舒服？”生病的父亲还不忘开玩笑说：“我的衣袋，我的衣袋不舒服。”

随着时间流逝，斯柏林从前很羡慕的一位表亲变得特别肥胖，50多岁就去世了。“他根本没机会去花他那一大笔遗产。”斯柏林从中明白了许多事理，对自己的一切反而觉得很欣慰。斯柏林小时候还非常崇拜大哥——杰·斯柏林。杰现在从事房子翻新的行业。杰13岁时，就开始送报，而他的朋友居然在他手下工作。西·斯柏林11岁时，找到了第一份工作。每个周末他都会去纽约时代广场为那些乘地铁从南布朗克斯到曼哈顿的乘客擦鞋，一天可挣5至10美元。在上高中时，他学习成绩很一般，只是排名中后。在一次大学校董会的考试中，他甚至排名榜尾。业余时间，他要么打篮球，要么和朋友出去闲玩，他很爱看西部篮球队的比赛，常看雷伊·罗杰斯和吉恩奥特利的比赛。他还总是梦想骑马从家到学校上课，所以非常渴望父母能给他买一匹小马，为此他也央求了父亲许多次，不过父亲每次都对他讲，家里很穷，只有两个卧室，全家五口人住已很拥挤，根本不可能再养一匹小马了。那时候，斯柏林一心想要成为第一个城市犹太牛仔，为此他跑到了南布朗克斯一个赛马场，为他们铲马粪，而报酬就是让他免费骑一次马。后来，他还得到允许可以带马外出，担任骑马路线的向导。他一放学就到赛马场去，甚至有时都不顾功课就往赛马场跑去了。

杰·斯柏林一直都劝全家人搬到环境稍好一些的北布朗克斯地区。如果有必要，他还愿意帮忙付租金，只要全家从这里搬走。当时杰18岁，他已是《每日新闻》、《每日镜报》、《美国日志》、《使者论坛》的送报负责人。西·斯柏林在哥哥的手下兼职作送报员。16岁时，他和爸爸一起干起了兼职水管工人。他一



——\* 致富模型 3 西摩·西·斯柏林 \*

生的转折点是 18 岁这一年,他当兵进入了空军部队。“如果我  
没去参军,我想我就会一直朝着一个错误的方向盲目走下去。  
还好我远离了那堆恶棍,不用再闻到那些烟臭味。在我看不到  
未来有一丝光线时,我被征入伍了,我迫切想要离开这样的人  
群,我需要改变自己的环境。”

他在德克萨斯接受了基础训练。“呆在空军基地的第一个  
礼拜,教官要求出一名志愿者挑战基地的勇士。我是惟一个  
从几百名志愿者中选出来挑战对手的新兵。这位勇士不仅很善  
于拳击,还是全州的橄榄球明星。”斯柏林觉得自己绝对能胜任  
这份挑战,可能是出生于一个充斥了抢劫和打斗的社区的缘故。  
“一年中我们打了 100 次,我以前的经验都是街头打斗,而且常  
常看电视里转播的拳击比赛。”斯柏林在比赛时总是近身攻击对  
方,三个回合之后,双方打成平手。之后,他加入了空军拳击队。  
“拳击让我免去了很多乏味的基本训练。我不用到厨房工作,也  
不用擦洗澡堂。”他平时就呆在体育馆,每个星期六晚上打比赛。  
“我猜想你可能把某个人带出某个社区,但社区的生活一辈子都  
跟着你。我到了 27 岁都还在打架,很容易就会失控。生活在那  
样的环境中,心理状态总有些问题。碰到纠纷时,与其协商解  
决,我倒更愿意诉诸武力,我一向都习惯用拳头来解决问题。”

在空军服役时期,斯柏林有了机会外出旅行,他在旅行中拓  
宽了眼界。因为 C·W 邮政大学推行大学教育普及活动,他就趁  
此机会在长岛大学成人大学部修大学学历,部队为他出学费。  
不过课程没修完他就去了法国,接着在马里兰大学修完剩下的  
课程。当时他主修政治科学,学习很用功,成绩突飞猛进,一般  
都是 3.5 分以上(总分是 4 分)。“我非常努力,每次路过邻居  
家,那时是 18 岁,我总像大人那样思考着问题。我告诉自己我

—— \* 从平民到富翁 \* ——

要努力得到好分数,我要找到一个好工作。我常想着要到可以赚很多钱的地方,那对我很重要。直到我 20 多岁,我才想到要为我这一生做些什么。”

斯柏林好不容易获得了 96 个学分,只差 15 个学分他就可以顺利毕业。不巧的是,由于女朋友怀孕,他决定放弃学业。他一向都有很强的责任感,所以他同意和女朋友结婚。他请求女朋友的父亲让他们住在皇后区他的一间空房间里,他希望在那儿呆上几个月把剩下的学分修完。她父亲却愤怒地拒绝了他的请求,还严厉痛斥他:“是你让她怀孕的,你给我出去找工作。”斯柏林听了那些话非常沮丧,现在回想起来,他觉得岳父当时的强硬态度使他因祸得福。一开始,他和新婚妻子租了公寓的一个单间,租金每月 125 美元。他找到的第一份工作一个星期可挣到 65 美元,专门负责修理复印机,多亏他在当兵时学过相关的技术。“地铁车费、干洗费,吃的开销几乎花去了大部分工资,房租的钱都快不够了。我常常赖在岳父家吃饭,我实在没有钱了。”童年时期他就是一个贫穷的小孩,长大了,结了婚没想到生活更糟糕了。至少小时候,家里吃饭还不用愁。

1964 年 11 月斯柏林结婚了,1965 年 5 月,他们的第一个孩子出世。他重找了一份薪水稍高的工作——卖地毯,一星期可挣 100 美元。他的生活没有因此好转起来,但至少食物方面得到了改善。然后他又开始卖二手房。由于在销售方面他积累了不少经验,信心变得越来越足了。他的周薪也从 100 元上升到 200、300 以至 500 美元。工作干得越来越好了。在这两年的婚姻生活中,他们有了两个孩子。他的妻子不会做饭,每天晚上两人都出去吃快餐,很快他的体重就增加了 25 至 30 磅。“我前额的头发开始脱落,我想办法用后面的头发盖住秃顶的地方,还用

——❀ 致富模型 3 西摩·西·斯柏林 ❀——

摩丝把它固定住。”斯柏林 25 岁时，他与妻子离异了，他情绪很低落，就搬到哥哥家。杰住在长岛，婚后有了一堆孩子，斯柏林住在他家一间客房里。不过他大部分时间呆在姐姐家中。

虽然斯柏林又成了单身男人，但是他非常渴望有个家庭。“当你看起来笨手笨脚时，你就不可能成为出色的人，那时我决心要做点事情。一个星期天，我和哥哥在一起时看到报纸上有一则关于编发的消息，编发就是在为数不多的真头发里编入假发，这样真假掺和使头发看起来比较浓密。哥哥于是跑到佛罗里达编了发，他想吓我一跳。而我也决定去编发，我们同时都想到了去编发，都想给对方一个惊喜。”编发改变了他的生活。“我觉得自己有了很大的不同，头发看起来不错，让我觉得它比其他部分都引人注目。这促使我节食、减肥。我买了新衣服，然后去科洛斯辛格（位于纽约凯特斯吉尔山脉的一处旅游胜地）度了一星期假。我看起来瘦多了，为此我充满了信心。从小到大，我第一次觉得我还挺喜欢自己的。我很自信地和那些年轻女士攀谈，我还要了她们的电话。我觉得自己又重新活了一次。”

他的社会生活也得到了很大的改善，他在哥哥的公司工作，负责游泳池。因为自信心的缘故，他的业绩也步步上升。哥哥建议他们一起搞编发行业，并让他做销售主管。斯柏林同意了，他借了几千美元，不过这样只做了几个月。“我们决定要搞头发这一行时，哥哥马上联系了一个假发制造商。这个制造商在曼哈顿百老汇大街 23 号一幢小阁楼里小规模地制造假发。”制造商雇用了一名女人负责编发，他们还为好莱坞的一些名人提供假发。他们同制造商达成协议，杰和西·斯柏林负责打广告，而制造商提供假发。不过斯柏林要付给编发工 750 美元、制造商 200 美元。

— \* 从平民到富翁 \* —

第一月后,让他们很吃惊的是他们有了 30 个新顾客,比预想的要多。“其实我们有其中的一半就很知足了。”假发制造商很快就发现了这个行业可以赚很多钱,于是他决定把斯柏林兄弟俩驱逐出去,这样他就可以赚得更多。然而兄弟俩已给他赚了不少钱,还为他立了个广告牌,重新粉刷了工作间并在接待室里铺上了地毯。“第一个月后,他就想要开除我们兄弟俩。我们和他理论:‘你瞧,我们花了很多钱作广告,我们一直忙着推销。’他甚至都不想去管那 30 个顾客。这些顾客都给我交押金了,现在我们没法完成任务。我们俩快被逼入绝路了。”事后兄弟俩都学聪明了,当初三人应当签一个书面形式的协议。

不管怎么说,他们还是想出了一个主意。那个制造商赶走他俩后,就开始培养斯柏林的小姨为他编发。兄弟俩决定把新顾客从他们家中接来送到杰在长岛的家,让杰的妻子来为顾客编发。他俩用完了所有的积蓄,终于在长岛开办了他们的第一个编发店,取名“编发创作”。斯柏林搜罗了他所有的流动现金和信用卡才筹出 1 万美元买下这个地盘。他们买了理发师的椅子,挂上招牌,又粉刷了房间。“房子还没完全装修完,就有顾客找上门来了。”斯柏林开始在《每日新闻》的体育版上打广告。他们的广告刊登了斯柏林以前秃头的相片和后来编发之后的样子。“我没有找广告公司,自己设计了这个广告,但效果不错,很多人都留下了深刻的印象。”

没过多久,他们就获得了在皇后区、新泽西、布朗克斯的特许经销权。两人辛苦了一阵后,关系渐渐变得不融洽起来,最终只得分道扬镳。三个月之后,多利安发行公司收购了他俩的店,杰拿到了价值 75 万美元的股票,而西只有价值 7.5 万美元的股票。西·斯柏林对哥哥非常不满,生气地退回了那些股票。到了

——❀ 致富模型 3 西摩·西·斯柏林 ❀——

60年代末,开始了一场经济大衰退,多利安破产了,那些股票变得毫无价值。尽管当初股票价为每股7美元,可破产之后,杰只付出极少的代价就买回了公司,重新取名为美发中心。同时,在布朗克斯的特许经营权被西·斯柏林的一个高中同学收购了。他邀请西加入公司成为合伙人,两人专门负责销售。斯柏林逐渐注意到朋友邀请他做合伙人,背后是藏有经济方面的动机的。朋友并不善于推销,而斯柏林的长项就是推销。加入朋友公司六个月后,两人的推销成效差别很大。于是斯柏林提出想要公司的一半股份。朋友拒绝了他的要求,理由是公司的钱是他父亲投资的。如果斯柏林想要股份,就要投资相同数量的钱。斯柏林很生气,“我对他说那不公平,我们有君子协定,你在毁约。”斯柏林离开了这个公司,后来这个公司也倒闭了。

接着他加入了拿到特许经营权的皇后区分店,因为该公司的主管刚和合伙人分手。“我们重新开始努力,不过1970年,我的父亲去世了。”尽管斯柏林和哥哥在开店时两人闹僵了,但在父亲的七日服丧期中他们又坐到了一起,根据犹太教的礼俗,共同为父亲吊唁。两人都深爱着父亲,这次他们在父亲的葬礼上言归于好了。不过一想到以前的事斯柏林就会气得发疯,哥哥挺难过地告诉他长岛的店正面临倒闭的危险,希望斯柏林回去帮他。他很不情愿地回到长岛,同时他哥哥又在曼哈顿开了一家美发中心。哥哥想让他去曼哈顿经营,许诺给他一半股份,他还建议斯柏林去见一位发型设计师。“我马上起程到了曼哈顿,在那儿我同我的第二位妻子相遇了,她叫艾米,也在经营着美发中心。”斯柏林向她阐明了哥哥的意思,就是他想要一半股份,他也非常希望她能继续留在公司,并与她合作。“她喜欢我。我在其它几个场合也碰到过她,两人处得很愉快。”他很快就展开行

—————❀ 从平民到富翁 ❀—————

动征得了很多家编发中心的同意,拟订了一个联合广告企画案。哥哥授权的那些特许经营店简直都快把人弄疯了。“他们都不愿意继续下去了,因为哥哥实在让人厌烦,而我和他们却相处很融洽,我对他们说:“你们分开做根本不行,怎样打广告效果都不会太明显,如果你们想要做下去,应该去《每日新闻》或《纽约邮政报》,与我们合作,联合打广告。”

这次联合行动为他们带来了许多客户,“我们在曼哈顿的销售情况很好,完全扭转了经营状况,哥哥也看到收入在不断上升。”美发中心很快就从这个 2000 平方英尺的地方搬到了一个占地 5000 英尺的大房子。1973 年,斯柏林下决心脱离了哥哥,1974 年和艾米举行了婚礼,1976 年,他成立了男人护发俱乐部。

斯柏林以前就意识到由于自己亲身做过广告,在公众心中是有些份量的,并且早些时候许多名人客户很认同他。“70 年代初期,我的第一位名人顾客是罗恩·布隆伯格,他也是个秃顶。我邀请他成为俱乐部的会员,并让他为俱乐部拍些广告。”为布隆伯格做头发让他想出了一个方法来拉拢顾客,他专门组织了一个公共关系公司。这个公司发展迅速,并招募了很多新会员。

在当时,人们一听说假发,大都认为其信誉很差。因为人们买了假发后,大约三年至四年时间就会发现假发的质量靠不住。斯柏林解释说,假发和真发编到一起时,假发毕竟是人造的,人发是会生长的,假发永远都是那样。如果戴假发游泳,头发就会被漂白,因为游泳池的水含有氯,假发接触到含氯的水会被氧化,这就需要给它重新上色。如此一来,染过色的头发和自然生长的头发在一起就会有明显的差别,整个看起来便不自然。假发售出时,斯柏林会提醒顾客虽然编入真发的那些假发质量不错,但也不要想得再好。为了维护制造商的形象,不让顾客对

——\* 致富模型 3 西摩·西·斯柏林 \*

假发失去兴趣,他想出了一个不错的主意。当顾客一次性编发完成后,再向他们收取一些费用,他们任何时候都可到店里来修复受损的头发,这样,假发便可以长久地保证以假乱真的效果,顾客对此项服务相当满意。现在的收费情况是一次性编发1500美元,每月的修复费为200美元。“大部分男人的头发都编入假发,不过也不能说都尽善尽美。演员布特·瑞纳尔多以前的假发真是很糟,你看他现在看起来好多了,他自己也很高兴。现在的假发他就挺满意的,也愿意使用它。”

生意开始兴隆起来。1976年,他搬到了第57号大街一个更大的房子。随着销售额翻倍上升,斯柏林更觉得保持店面的美观和优雅很重要。首次搬到曼哈顿时,他投资了10万美元进行装修。“我没向别人借钱,装修的钱都是生意上的正常基金,我和房主签了租约,他同意免去我六个月的租金。”在股票市场低迷的时候他决定搬迁,“我知道如果我一再地犹豫,事物就会变得不可靠。不是什么时候都能碰到便宜货,万一碰上了,就要把握住机会。”公司发展起来后,平均每年都要增开三至四个美发中心。到了80年代中期,事业更是迅猛发展。他的广告开始转向许多知名报刊杂志,包括《纽约时报》。“我经常都会买下杂志某页的整页版面刊登我的产品广告,我一向都很看重广告。”

“1982年,我的广告开始在电视上播放。我先找了一家小型的广告公司策划这个电视广告,他们想出了一个主意,让我自己推销自己的产品。他们认为我是最适合的人选,因为我使用了假发之后看起来很棒,我自己也很信任自己的产品,我所说的话,不要说别人,我自己都相信。”斯柏林选定了专门制造假发的平房作为广告的背景,这则广告一共是60秒,还可免费为一定数量的观众提供相关介绍的小册子。不过没想到的是广告播出



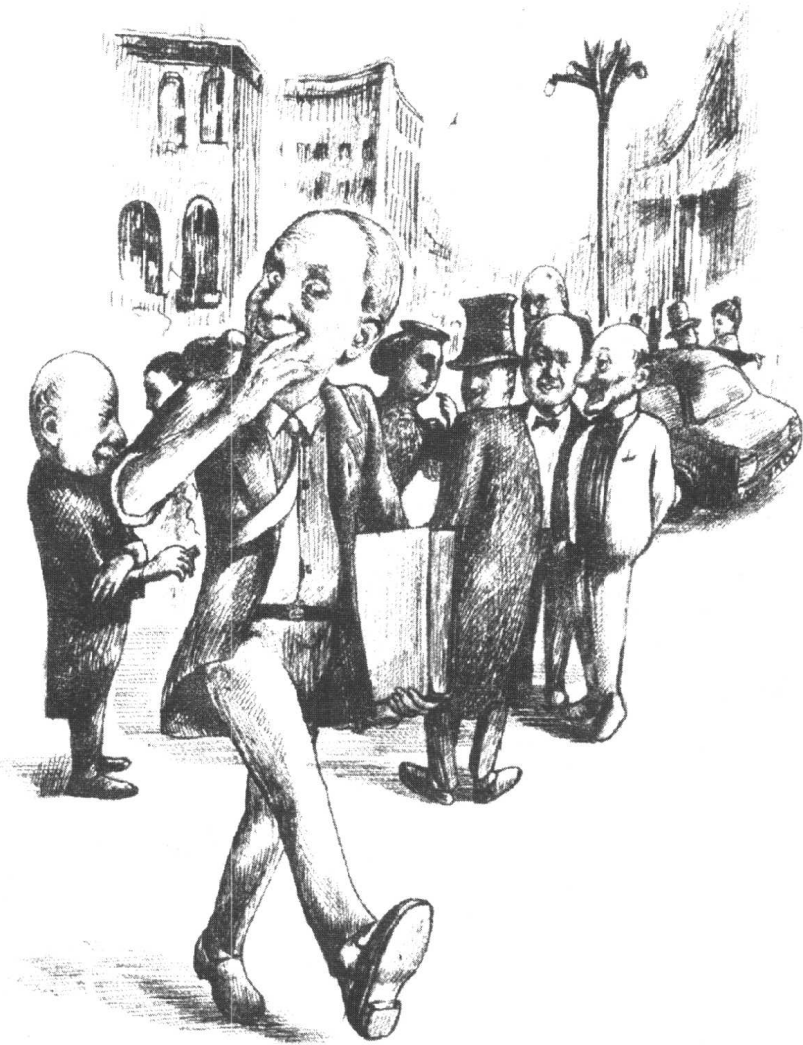
✱ 从平民到富翁 ✱

后,大众没有太大反响,甚至有些人还一头雾水。1985年,斯柏林的公司收入为1000万美元,他毅然抽出25%做为电视广告费用。“开始,广告策划成编发前后的对比,我尽力把发油抹到头发上使自己看起来有些以前的模样,但是效果不佳。想要做出前后秃顶与满头浓发对比的效果并不容易,我还使用了证明书来证明其可靠性。”后来斯柏林觉得60秒的广告时间太短了,他想要搞一个30分钟的商业信息片。“这种形式并不是某个人的专利品。”斯柏林认为60秒钟过去后,大部分人都还弄不明白这种产品是假发编入,还是移植假发。半小时的时间可以让人们去了解整个过程的概况。斯柏林负责扩大公司的经营,艾米处理一些技术的遗留问题。在整个过程中,都存在着许多主要的技术问题。“艾米在处理编发中的技术问题简直就是天才。”随着规模的扩大,公司又建立了一个产品发展部门。

斯柏林的事业像滚雪球一样越做越大,已到了连他自己都无法控制的地步。“我没有学过工商管理,我根本就不善于去把握一个小公司转向中型地区性公司的变化,更不要说把握一个全国性的大公司。一连串的转变就如同原子量变的跳级变化。”斯柏林急需帮助,因此他雇用了一名毕业于哈佛大学的工商管理硕士担任行政主管,他的行政主管先是建议在纳森和敦克尔克扩大生意,并取得了不错的成绩。一开始,斯柏林打算雇用他两年。1989年,他计划在全国投资250万美元增建至少25个公司所属的机构。“他正帮我把公司建成一个全国范围的大企业。”斯柏林决心在一些主要项目上大力扩展,“我就像一个老西部牛仔,从不担心失败。我喜欢赌一赌。在面对企业和增长时,我心态很健康,我不会介意掷下的骰子会是几点,我是一名真正的企业家。很多事的发展我都可以坦然面对,像我这种从小就



致富模型 3 西摩·斯伯林



“象我这种从小就在流氓群殴中长大的孩子,是不会被任何事情干扰的。”

—— \* 从平民到富翁 \* ——

在流氓群殴中长大的孩子,是不会被任何事情干扰的,就算我凌晨3点要从南布朗克斯坐地铁,我也不觉得艰难,多开几家公司,在事业上冒点险,又怎会让我觉得困扰呢?”可能也因为早期经商的一些经历,斯柏林变得很坚强。

其中有一次经历很特别,1972年,他和艾米还在曼哈顿他哥哥刚开的那家店里上班。那天店里很冷清,只有一个客人。他们从中午1点一直忙碌到凌晨1点,一刻也不得休息。这位客人看到周围没有其他客人,就想反悔不做了,当时两人已为他忙了12个小时。这位客人要求撤下那些假发,归还他所付的钱。“如果我把钱给他,我就没办法付那个月的房租了。他看上去大约6英尺8英寸高,一个典型的花花公子,他吵嚷着要求把钱还给他,不然就要把店砸了。我对他说艾米为他忙了12个小时,而且头发编得很好,难道不值那些钱吗?他居然肯定地说不值。”那一刻,斯柏林又找回了在南布朗克斯街头打架的那股劲头,如果有必要他随时准备把这家伙狂揍一顿。他对那家伙说道:“你想把钱拿回去,没问题,不过你要打赢了我才行。你要是不付钱,休想走出我的店。”那家伙最终也没能得逞。

正因为有了这样的经历,他才在事业上更加勇往直前。“一旦你有了那种斗志,你就会无所畏惧。”所以后来行政主管开始建议他雇用几名地区经理时,他一点也不担忧。“不管是去西部还是去别的地方,我都做好了思想准备。我们开了几百个分店,一个接一个地开,反正有足够的流动资金。”每开一个新的美发中心,就要支出2.5万美元。“我的意识又回到了1969年那个充满斗志的我。”在不断开店的那些日子里,每个店的支出是1.5万美元至2.5万美元。“一旦我们决心开更多的新美容中心,我们的预算就要大大增加了,我们要开一个全国性的大中心。

——❀ 致富模型 3· 西摩·西·斯柏林 ❀——

有些中心占地 1.35 万平方英尺,开销达到 8.5 万美元。在我还没有赢利之前,我就已支出至少 15 万美元。估计要一至两年后才能赢利。”

到了 90 年代期间,问题出现了,“那段时期我一直都不过问财务方面的问题,行政主管也从没有给过我一张确切的财务支出表。这样疯狂扩展了两三年后,他告诉我有 600 万美元的赤字。对于一个正在发展的小公司来说这可是一大笔钱,我非常震惊。‘好啊!居然赤字那么多,如果你早点给我财务报告,我绝不会以这种速度疯狂扩张。我们的公司不是没有赢利,只不过是我們没有正确的财务报告。’”当然,斯柏林不会允许公司出现这种将他蒙在鼓里的事再次发生。“如果我想要弄清楚有关财务的问题,我就问他:‘财务方面怎么做?账单怎么办?是不是什么地方动作慢了。’除了问他情况,我就没想过从他那儿拿一份确切的预算。如果我有一个好的会计师,我绝对不可能让自己这样盲目地发展。他没有告诉我,如果我看了项目发展企画,我就会明白我们不可能赢利,在赢利之前,就已经支出了 25 万美元。而当时我对这些毫不知晓。”

这次经验教训让他明白了,“如果你要把自己的公司拓展成一个全国性的公司那就千万不要像我一样。如果你是一个好的市场销售员,或者是想要大展鸿图的人,那么一定要事先确认好你的合伙人,你的妻子,对于任何要和你做生意的人,你最好有一个财务的或基本的评估。打好一个扎实的基础。我吃亏就在于太相信外人了,最好的选择就是你开始创业之前就自己获得了工商管理硕士的学位。”

斯柏林重新调整了公司的人事,这次与他搭档的是毕业于沃顿的工商管理硕士彼得·库贝尔,他也是公司的股东之一,这

— \* 从平民到富翁 \* —

样就保证了以前发生的那种惨痛经历不会再次重演。在公司濒临破产的时候,斯柏林力挽狂澜,总算保住了公司。他雇用了新行政主管,艾伯特·邓莱普,以前是光线公司的行政主管,此人非常注重节约开支。斯柏林很看重艾伯特,对他的评价也很高,“有种人就是具有扭转大局的能力,艾伯特就属于这种人,他加入我的公司的目的就是要和债权人搞好关系。”

艾伯特走马上任后,首先关闭了那些没有赢利的美发中心。他可不想等到两三年后才获利,“碰到这样的难题时,你应该立刻关闭了那些没用的店。长期租用一个地方的好处就是房东会对你越来越友善。”男性护发俱乐部退了许多店面,员工也从600人裁减到400人。艾伯特绝对称得上是一位削减预算的专家,但对于市场销售就要稍逊一筹,不过当前最大的问题就是尽可能地削减预算。让人高兴地是,企业解决了流动资金的问题,现在是斯柏林上场大显身手的时候了。

在这之前,斯柏林与债权人商议了8小时,劝说他们不要卖掉公司,否则他肯定会破产,希望他们再给他一次机会。“我苦苦相劝,让他们相信我一定会把公司扭转过来,我赚到1美元就会马上付给他们50美分,我需要的只是一些时间,只要对我抱有希望,我就不会让他们失望。我马上就去推销产品,每个城市都会去,还会继续在电视上做广告,我每天工作24小时,我向他们保证,我不是骗子。他们终于相信了我。通常情况下,一旦你负债累累,无论你说什么,别人都认为你在说谎。如果事情发展得不好,每人都会认为你做了坏事,我必须用事实证明我说的是真的,我身负的债务也会还清,就算花上25年我也说话算数,只要再给我一次机会。”

同时,艾米成立了一个儿童护发中心,服务对象主要是那些

——\* 致富模型 § 西摩·西·斯柏林 \*

做化疗的孩子。她很喜欢孩子，两人都很关注慈善事业。去看望孩子的时候，斯柏林会给他们讲述自己的亲身经历，开启孩子们的心灵。“参与慈善事业并不会获利，但是好心必有好报，这也许会带来幸运，我并不期望什么金钱上的回报，由于自己生长在不好的环境中，所以也想替不幸的人做点事。我参加了资助无家可归人的活动，还是向教会捐助最多的人。”

说服了债主之后，斯柏林雇用了一个负责公共关系的主管。不管每天成效如何，公共关系部门收费都很高，还好这位公共关系负责人要求的工资并不高，但工作起来却尽职尽责，斯柏林对此很满意。在宣传方面，斯柏林坚持只有见到自己的广告打出后才付给对方钱。他对此的说法是：“当人处在灰心沮丧的状态，是不会放过哪怕一线生机的，他会拼命挣扎，脱离困境，而我觉得我很幸运，找到了这样的人为我工作。”他先瞄准了在全国范围广播的电台作为宣传工具，他交给公共关系负责人几百美元，让他处理好这件事。电台播放了他的广告，宣布了先打进电话的前 300 人可免费编发，对于那些经常护发的人，就为他提供长期修复服务。他甚至连经过店门口的路人都不放过，期望能拉到几个客户。免费编发的方法发展了成千上万的新客户，财务人员忙得不亦乐乎。

电台广告播出之后，斯柏林到各个加盟店为员工打气。“我同他们开讨论会，每人都担心会失去这份工作。我对他们说：‘我以个人的名誉向你们保证，三天之内，我的广告就会有作用，几百名新顾客将涌向我们的护发中心。’”有将近一年的时间，斯柏林都在到处奔波，他称自己总在进行路演。公司开始有了流动资金后，斯柏林还是不敢在电视上做广告，也没有足够的钱支付商业信息片，这种可能随时倒闭的小公司是没法支付这些广

✱ 从平民到富翁 ✱

告费的,但是他还是让公司有了六个月的喘息时间。虽然斯柏林没有完全实现诺言,不过公司员工的士气还是很不错。加之斯柏林以前所做电视商业片的影响还在,他依然是人们谈论纷纷的人物。“一位债主过去曾是公司的部门主管,他也试图劝说别的债主使他们相信我一定能做出不同一般的成绩,他们应当给我五年的时间重新站起来,而不是仅仅六个月。债主们终于同意了,集体和我签了一个长期协议,我一定要在 1998 年还清所有债务。”

在这段艰难的复苏阶段,不管是纽约分店的主管,还是佛罗里达伯克莱的主管,他们都尽心尽力。结果一年下来,他们为公司节省了 100 万美元,斯柏林对此感动不已。后来他搬到了佛罗里达,这样减少了他的旅途奔波。

随着公司逐渐恢复,斯柏林却与艾米分开了,夫妻俩曾共同创业,苦心经营,如今却发生了戏剧性的改变。同时别的公司纷纷效仿护发俱乐部吸引顾客的方法,斯柏林的 CFO 和 CEO 都已更新了不少,整个公司处于一个全新环境中,艾米对此自然有不同的意见,两人产生分歧后,婚姻就变得难以维持了。两人刚结婚时,处理双方子女的问题就让他们焦灼不安。斯柏林带着两个与前妻生的孩子,而艾米也有一个与前夫所生的孩子,这样的结合相处融洽是不容易的,孩子们都已长大,相互沟通变得很难。“尽管家庭内部的琐事会让我们烦恼不已,但是我俩共同的事业成为联系彼此的纽带,这项事业就如同我们的孩子,让我们倍加珍惜。开始创业时,我们一天工作 12 个小时,一个星期工作 6 天。但是现在公司壮大后,联系的纽带好像要断开了。”“我喜欢直来直去,一向对婚姻很忠实,”他强调,“所以去年两人开始分居,我感觉事情变得让我心神不安。”



——\* 致富模型 § 西摩·西·斯柏林 \*——

十八年的婚姻就这样结束了，斯柏林认为究其原因在于公司的发展。2000年，他决定把男人护发俱乐部以4000万美元的价格卖给凯尔科技公司，这个公司拥有一大群投资者，都来自加拿大，是一位国际制造商把他们聚在了一起。斯柏林离婚后，一直感叹不已：“我和艾米离婚后，我们就不再是搭档了，也别指望能一起工作，我还记得当初两人工作时其乐融融的样子。需要我们操心的只是我们那个惟一的护发中心，我负责推销、宣传。公司扩展到全国性范围后，两人观念上的分歧就浮出水面了。她的专长是搞技术，我的事业离不开她的帮助，不过事情终究还是不遂人愿。”男人护发俱乐部在被出售时，就已拥有了80名部门主管，到本书写作的时候，已增至85名主管。

之后，斯柏林开了一家新公司，同时还写了一本书——《跳蚤市场和在线拍卖中的生财之道》，他打算在网络上销售该书，还打算为新书和公司产品制作商业信息片。他的新公司主要是同网络公司打交道，以求在某些网络上为自己打广告，收费也不高。斯柏林的做事风格一向是别人花10万美元买下《花花公子》一整页的广告权，而他只需3万美元。“我们买的是杂志的尾页，推销我们的主要产品。”斯柏林从没觉得自己是有钱人，拥有这么一个大公司，他还是要想方设法为自己节约下几百美元，直到他卖了俱乐部。看到转入银行账号的钱的数目时，他才知道自己算是一个有钱人了。有时他会把一部分钱投资在股票上，另外他在长岛还拥有一部分资产。一想到公司几近崩溃的状况，斯柏林不免有些颤栗，但毕竟在商业场打斗了这么多年，还是为自己攒下了不少钱。就像男人护发俱乐部，完全是一点一点让它恢复了起来，就连债主们都说俱乐部的起死回生不是顷刻就能做到的，那是节衣缩食一点点积累起来的。

————— ❀ 从平民到富翁 ❀ —————

有了钱以后,斯柏林还是保持低调的生活,“我不希望朋友和亲戚们把我当作百万富翁,我从不会和别人谈钱的话题,就算我有钱,那也是我的私事。不过有钱终归是一件好事,我现在就有一种财务上的安全感。不管怎么说,下半辈子的生活我是不用发愁了。我有能力付账单,支持家里的生活,扶持自己的孩子,还可从事一些慈善事业。我一向都很看重和参与慈善活动。”不过他还是一个引人注目的人,很多关于他的事情都会引起人们的注意,在一定程度上,他也失去了自己的隐私权。

斯柏林为了让自己的生活井井有条一些,雇用了一名拥有证书的理财专家安德鲁·怀特。安德鲁在他位于佛罗里达的狄尔菲尔德海滩的别墅里工作。安德鲁的妻子是一名律师,夫妻俩从理财角度上讲都属于很精明的人。家里雇了理财专家后,斯柏林开始向别的行业迈步了。这么多年的经验使他懂得,要想事业成功,最重要的就是了解自己的缺点。看着别人失去一生的积蓄,看着他们蜂拥以每股 100 美元的价钱买了技术股,然后狂跌到每股 2 美元,所有的财产顷刻消失,他就会格外小心去考虑自己的下一步。

安德鲁建议他如果要投资炒股,可以试一下无固定股息的股票,这是种不同于常规的股票,斯柏林决心投资 100 万美元。当初雇安德鲁,事先他要求安德鲁先评估一下投资方面的问题,再给他 1000 美元,让他准备一份分析和报告。安德鲁踏实地完成了工作,交了一份 25 页的工作报告,斯柏林感觉不错,于是安德鲁对斯柏林说:“你什么都不懂还是干点别的吧!”后来,只要斯柏林打算投资哪种股票,安德鲁就会立刻调查这个公司及其销售情况。“昨天,我接到电话,说有一种地方债券,3B 级,利率 12.8%”安德鲁立刻在因特网上进行了调查,然后对我说:“我没



——❖ 致富模型 3 西摩·西·斯柏林 ❖——

“有办法让这种债券的价格再低了。”又过了几天,安德鲁告诉斯柏林,他能够找到多 10 个基点债券(0.1%)。在内华达州发行的债券 5.8%是免税的,而别的地方只有 5.7%是免税的。

斯柏林解释说,投资机构会买下地产的全部产权,零星地购买那些收益高于目前水平的债券。最后,安德鲁从 J. C. 彭妮债券上得到了 31%的收益。如果你现在立刻去购买,获得的收益不会超过 10%到 11%。安德鲁的酬金主要来自他为斯柏林省下的资金。

斯柏林投资股票后变得非常谨慎、保守,只希望凡事顺利即可。搞投机生意,他绝对要买便宜货,他甚至还常常向艾米征询有关投资的问题。他很明白钱在今天这个社会是非常重要的,在一个人们称之为民主的社会里,钱的影响力是无可比拟的。有了钱看病可以找医术高明的医生,生活方式可以更为舒适,现实生活中有多少夫妻感情破裂不都是因为经济困难造成的吗?就算是单身,钱的作用也不可忽视,对于个人的名声和财产都是一个很好的评估标准,这是毋庸置疑的。斯柏林也很注意不要让自己以钱的观点去看待别人。就算他目前单身,在和女人约会时他一般不会让别人知道他的资产,除非两人到了谈婚论嫁的地步。他记得现任妻子苏珊第一次在单身俱乐部与他相遇时,上来就问了一句:“你不是以前那个男士护发俱乐部的家伙吗?”斯柏林不得不承认,“我知道就是有钱的影响力,我宁愿一个女人和我相爱只是看上我本人而不是我身上大笔的钱。”

因为有了钱,他为母亲买了一套公寓房,30 年过去了,母亲已经 92 岁,现在他还要雇一名保姆 24 小时侍候她的生活起居。对慈善事业,他是坚决支持的,“我的计划就是如果我富裕了,我就要为慈善事业做许多事。这种无私的想法和行为会为我带来

—— \* 从平民到富翁 \* ——

幸运和精神力量。有了钱要懂得怎么去利用,为什么有些人有了4000万美元却只顾着自己呢?”到目前为止,他是一个新教会和一个旧教会的最大捐助者,他帮助旧教会吸引更多的人光临,挣了不少的钱。他还打算为教士在电台上做宣传,这样可以有新成员加入。他不希望教会总是局限于仪式上的东西,应该有更多的人士来感受和接触它。斯柏林认为教士上电台作演讲,看起来有点像劳拉博士的演讲一样(劳拉是几个电台联合制作的节目主讲人,该节目很受欢迎)。教士还会在节目中邀请人们星期六到教会服务,服务时间为4小时,不过斯柏林正试图劝他改为2小时。

“犹太教是最古老的宗教,但是信仰的人并不多,只是限于几个小社区。信奉基督教的人很多,他们是听着圣诞老人的故事,吃着复活节的鸡蛋长大的。某种宗教如果信奉的人越来越少,那么它很快就会灭亡。我最大的愿望就是为维护我不朽的宗教而努力,那对我来说太重要了。经营护发俱乐部的经验使我的推销能力累积深厚,我要利用这种能力和对慈善事业的贡献去发扬我所信奉的宗教。”这就是斯柏林一直坚持不懈为教会服务的原因。

斯柏林在看待一个人的成功时,有着他独到的观点:“并不是成为天才就一定成功,你要善于听取周围的意见,要学会请教别人,向别人学习,我从没去过哈佛大学,也没有获得工商管理硕士学位。我是一个最普通的人,我挽起衣袖,努力工作。我坐在会客室里,同顾客交谈,从他们那了解我们怎样才能做得更好。找最新的杂志学习,看电视,来上一块百吉饼,喝上一杯香浓的咖啡。这些都是微不足道的小事,但这些东西一旦放在一起,你就会成功。如果在其他行业也想取得成功,那么你的信息

———❀ 致富模型 3 西摩·西·斯柏林 ❀———

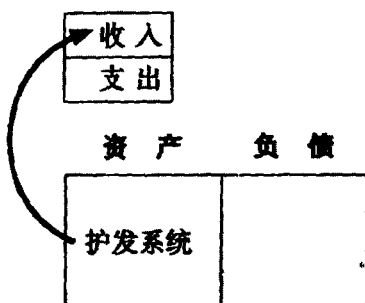
应该是最新最精确的,产品应该是最优良的,要超过别人,但不要力图成为垄断者,这样你才能成为一颗闪亮的星星。”

“我创业的时候,就坚持要提高产品的质量,我要找世界上最好的假发制造商。当然,在南勃朗克斯的成长经历对我后来的事业是有很大帮助的。要想把一个零散的小公司发展成一个成功的企业,这种艰辛的过程可想而知。有多少次,我觉得自己紧贴着墙全身冰凉看不到任何希望。没有人帮自己,惟一的只是那些在街上打斗的志气,时时鼓舞着我,有时我禁不住要问,一个毫无斗志的人怎么可能打败对手呢?我告诉自己要相信窗帘就算拉上了,也会有一丝丝的光线透进来。那些几乎破产的岁月是我一生中的最低点,但我终究挺过来了。”

斯柏林并没有太多的要好朋友,这么多年的经历让他总结出这样一个道理:“在商业世界中,只能交到少之又少的朋友。公司进展顺利时,你可以交到许多朋友,但是只有那种和你同甘共苦的朋友才值得你去珍惜。”除了快破产的那些经历外,斯柏林还很会调整自己的状态,让自己能从容顶住压力,当然他也会向姐姐咨询一下减压的方法。他总是坚信,人们一碰到压力时,免疫系统就会失灵,很容易会生出种种毛病,尽管面对那么沉重的压力,斯柏林还是有他自己的办法应付。“我在事业几近崩溃时,还是照样下午5点或6点下班,照样跑跑步,看上一场球赛,照样和家人或朋友出去。我不允许自己每天笼罩在压力中,我要改变自己的处境。如果你想要让自己一生都不失败,如何减压是很重要的。我觉得我在这方面做得不错。还有最重要的一点就是健康的身体。如果你出了车祸,全身安然无恙,还好好地活着那就是最棒的事了。不要去担心撞破了的车子,毕竟,那种物质性的东西是可以随时更新的。”

————— \* 从平民到富翁 \* —————

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

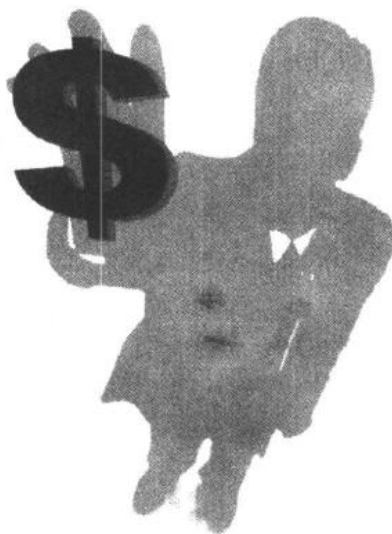
梦想、拼劲、冒险精神、爱心、沟通、责任感、做事动脑筋

致富模型

4

## 小肯尼思·A·斯马尔茨

——从负债推销员到经营珍品的百万富翁



“有三件事从书本上学不到而又必须记住的，那就是记得交税、交税、还是交税。大部分人总是不愿交税……我当初也一样。一有了钱，到处旅游，还买辆好车，过着自己所憧憬的生活，结果绕了一圈，我还是又回到了原地。”

---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

小肯尼恩·A·斯马尔茨，现年 38 岁，他大学中途辍学从商，现公司净资产值达到 100 万美元以上。不过 1990 年时，他还身负 4 万美元的债务，自己辛苦支撑的小企业面临倒闭的危险，但斯马尔茨拒绝宣布破产，苦苦挣扎总算让公司渡过了难关。他一点点还清了所有债务，而且还重新获得银行的贷款来拓展事业。功夫不负有心人，斯马尔茨跨入了百万富翁的行列，成为纽约 Hauppauge 新世界珍贵物品的合伙人，该公司负责经营稀有货币。他的加入使他成为了第一位在稀有货币经销权领域中占有一席之地的非洲裔美国人。

斯马尔茨一直没有结婚，不是他不想，只是还没找到适合自己的女人。他现在住在纽约享普斯特德的一幢公寓楼里，每天早上都去健身房锻炼，然后开着他的美洲豹去上班。另外他还投资建了另一幢公寓。他每两年就要换一辆车，所以他的车都是租来的。尽管斯马尔茨成了百万富翁，但有了钱却又不张扬，而且自己也很注意这方面的言谈举止。

斯马尔茨把 90% 的收入放入了一个储蓄计划，该计划包括辛普个人退休账户——一种专门针对拥有 100 名或不到 100 名员工的公司雇主的退休保障制度。除了一些特别的场合，他很少使用信用卡。斯马尔茨购物一般都用记账卡，这样对方可直接从他的活期存款中提取款项。“我在钱方面总是精打细算，有时别人可能会觉得很可笑，但是我对自己辛苦挣来的钱可是一点都不会含糊，我可不想回到从前的昔日子，一想起来就后怕。我

——❀ 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 ❀——

要让自己现在过得好,明天也很好,甚至退休后也可以安逸过日子。”

有些人在成为有钱人后,对别人的态度就会变得恶劣起来,斯马尔茨一向都看不惯这种人。不管一个人在哪里,要失去一点一滴累积的财富是很容易的,他始终相信这一点,也时时记得父母对他的叮嘱:“和我共事的人们,替我工作的人们,在街上走过的人们,大家和我没什么区别,惟一不同的就是长相不一样而已。”

从小家里就对斯马尔茨非常严格,这给了他很大的心理负担。他一直都很努力学习,父母还要求他一定要考上大学。沉重的压力使他一度怀疑自己的能力。这种压力陪伴着他过了很多年。多年以后,他自己才克服了这种心理上的不安全感,但他一旦克服了,就能勇往直前,无所畏惧了。

斯马尔茨的父母工作都很努力,父亲做过两种工作,先是做消防员,还提升到了消防队长,之后做了 20 年的邮递员。母亲是一名教师,会说两种语言,除英语外,她的西班牙语也很流利,因为外祖母的家庭来自多米尼加共和国。1988 年,母亲在输血时不幸感染上疯牛病,不治身亡。

斯马尔茨从小就和父母、姐姐生活在纽约皇后区。开始时,他们全家和祖父母还有伯父一家住在一起。7 岁时,父母就带着姐弟俩搬到皇后区的一栋公寓楼里。尽管两人年纪都还小,母亲还是毅然回到学校继续完成学业,获得了学士学位。斯马尔茨和姐姐每星期有 5 至 10 美元的零用钱,不过他们也得做些家务活作为回报。斯马尔茨负责倒垃圾,然后完成自己的家庭作业。姐姐一向很节约,总是把零用钱存起来,而斯马尔茨每次一拿到钱就会马上花掉。他会去买许多自己爱吃的小糖果,要



— \* 从平民到富翁 \* —

么就买上几本爱看的滑稽小说，钱用光了，还经常向姐姐要。

父亲是一个很聪明的人，不过由于机遇不佳，没有机会上大学，所以想成为一名工程师的梦想始终没能实现。为了不让孩子们重蹈覆辙，他严格督促孩子认真学习，而姐弟俩也不负众望，在学校一直都表现颇佳。斯马尔茨的各科成绩都是 A 或 B，老师鼓励他参加一次特殊考试，这样就有机会上最好的技术高中——布鲁克林技术高中。他很顺利通过了考试，如果一切顺利的话，父亲的心愿将得以实现。他在布鲁克林的第一年还不错，接下来的日子就急转直下了，他的成绩都是 B 以下，他宁愿呆在食堂也不想去上课。父母不在身边，他觉得生活一下子变自由了，学习不好也看得很开，他可不认为学习不好就代表他没有能力。由于在布鲁克林的表现越来越差，加之父母新找到了一处比较好的房子，就把他转到了长岛的维斯特伯雷高中就读，然而他在布鲁克林的表现始终让父母觉得不安。别的孩子不好好学习，无非是吸毒或者四处惹麻烦，而斯马尔茨不想学习跟这些没有关系。“父母在我和姐姐小时候就教导我们要明辨是非，我俩都很听他们的教诲。说来也怪，别人家的父母越是告诉孩子那是坏事不能做，孩子就越要去犯错。我和姐姐从没给他们惹麻烦，犯法的事从没在我们家发生过，而我的朋友也都很随和，他们会吸毒，但如果我不想吸，他们也不强迫，也不会因为我不参与他们做坏事就排斥我，所以他们不会给我任何压力。”

斯马尔茨总算顺利从维斯特伯雷高中毕业，然而学习方面的苦恼却越来越多了。父亲为他没能好好在布鲁克林学习一直耿耿于怀，而每天他就会听到父母总在他耳边唠唠叨叨，而且总是那两句话：“你怎么不好好努力呢？你可一定要考上大学啊！”斯马尔茨和母亲亲近些，母亲对他似乎也更宽容，还会开导丈夫

——❖ 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 ❖——

对儿子包容一点。父亲的严厉可能是永远都没办法改变的,而斯马尔茨也很理解父亲的心情,并没有为此憎恨父亲。不可否认,父亲的确给他造成了很大压力,使他时时涌出一种不安全感。他所做的一切也都不是自己所期望的,可又没办法停止,他总是感叹:“我真的很想做点自己喜欢的事。”苛刻的父亲总是一遍又一遍数落他自己没法实现成为一名工程师的梦想,对他的工作十分不满意,时不时还仰天长叹:“天啊!为什么不让我做一名工程师?”每当父亲处于这种低迷状态时,父亲的话总是烦扰着他,甚至让他觉得自己是一个没用的人。

为了取悦父母,他开始积极备战,打算一年后参加大学入学考试。一年后他被纽约大学录取,不过好景不长,他中途退了学,跑到纽约大学附近的一家鞋店打工,他感觉舒服多了,可是一回家,父母的抱怨便此起彼伏,他只好放弃打工,又开始学习。这一次他被皇后区的一所大学录取了,没过多久,他告诉自己:“我实在呆不下去了!”他又一次退学,在长岛一家电子公司运输部找到一份工作。他打算自己搬出去住,可租金太高,他没法负担,只好仍和父母住在一起。这时他 19 岁了,父母亲苦口婆心规劝他,告诉他上大学是多么重要。他再一次考进了拿骚公立大学。有时他还是忍不住跑去打工,在蔡斯曼哈顿银行打扫办公室。最终,斯马尔茨还是没有坚持上完大学,他和前两次一样中途辍学了,他的大学生涯就此结束。以后他没有再考大学。退学后,他向父母保证绝不会让他们失望,就算他不读书,他也会有出息,他会证明他自己。

在电子公司运输部工作时,他对自己的处境并不满意,而且不想住在家里,可他没有选择的余地。实际上他清楚地了解,像他这样没有大学文凭的非裔美国人想开公司比一般人都要难得

— \* 从平民到富翁 \* —

多。他回到了先前的电子公司工作，不过他的首要目标是能进入公司主楼上班，很快他就发现主楼里的工作条件比运输部好多了。他跑去咨询公司为什么不能一视同仁，但都被挡在外面，一气之下，他决定给他们找点麻烦。他组织起运输部的员工集体向上级请愿，这次请愿使运输部拥有了和主楼一样良好的条件。这使斯马尔茨显得格外突出。总部决定提拔他，委任他担任波士顿地区一个分店的主管。“我太高兴了，这是我第一次坐飞机，他们还让我住宾馆，我才 20 岁，他们就给我租了一辆车。”

然而不幸的事很快就降临了。坐飞机时，他的机票和现金被偷了。还好他这趟的一切费用公司都给他报销，但他却糊里糊涂让同去的下属把饭钱都算在他身上。为了给女朋友买个玩具熊，身无分文的他只好向另一名主管借了 40 美元，这笔钱也被那一名主管记在了报销费用中。回总部之后，公司经理把他叫去训斥了一顿，仔细询问他那些开销的具体情况。“他们的询问听起来我好像天天在开宴会，和别人大吃大喝。还说我试图贪污公司的钱。”这份工作就这样丢了，尽管当时他觉得这应该和种族歧视没有关系，但后来他才明白没有一个非洲裔美国人能在公司里做个一官半职。

事后不久，他缓过神来才发现那位主管在玩具熊的事上做了点手脚，他异常愤怒，要求对方给公司写个证明。尽管那位主管挺不情愿，不过还是为他写了证明。斯马尔茨的清白得以洗刷了，但他深深体会到像他这种人要想在白人世界中立足就必须比别人努力一千倍，一万倍。

他脱离了原来的工作，又开始四处奔波。一位从哈佛大学毕业的朋友介绍他认识了 MTB 银行交易公司的人事主管，该公司专门销售货币。看了斯马尔茨的介绍信，他让斯马尔茨到

——❖ 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 ❖——

运输部工作。斯马尔茨不是很乐意,他觉得自己能力远不止此。主管很坦率地告诉他,因为他没有大学学历,工作经验又很少,到别的部门恐怕无法胜任。既然他以前在运输部工作过,还是在运输部吧。接着公司经理接见了,并让他做了一次数学测试。经理对他的表现很满意,给了他 20 美元让他到楼下的洛克菲勒中心吃午饭。他莫名其妙地出去吃饭了,而那位经理却暗自高兴,因为在他今天见的三个人中斯马尔茨是最适合的。

斯马尔茨有着自己的打算,希望自己能在公司出人头地,可是凡事并不如此容易,所以他拼命努力工作。再者家中父母的期望也给他很沉重的压力,使他在公司决不敢马虎。他 21 岁了,依然和父母住在一起。父母从没要求他付房费钱或伙食费,他还是尽量自己解决自己的开销,不给家里增添负担。他第一天上班时,认真打扮了一下,穿着西服,打着领带,正如他父亲常说的,“不论你找到什么工作,你都要注意修饰自己,每天出门都像是要去经营一家大公司似的。”另外,布鲁克林的那段高中生活没让他白上,由于他书法和文笔不错,很快他就不用再干那种搬运货物的体力活了,他开始转向登记信件的工作。这样他也有机会加班,对此他反倒挺高兴,“不管几点下班,只要还有工作要做,我从不拒绝加班,我肯定会和同事完成工作任务。”当然,加班有加班费,而且还不低,这样一个星期下来,他领到了不少加班费,他的勤奋努力也得到公司上下的一致认可。尽管有了钱,他还是不存起来,“我这么努力加班,就是为了解情况拿到更高的薪水,我要让自己富起来,目前是不可能,不过起码得买些好衣服,让自己看起来比较不同一些。”

有两部影片使斯马尔茨受到了相当的鼓舞。一部是理查·基尔主演的《美国舞男》,理查·基尔在影片中的所有衣服,那辆

✿ 从平民到富翁 ✿

梅塞德斯敞篷汽车，还有一堆女友都让斯马尔茨着迷不已，他总是情不自禁地说：“我就是像理查一样，他简直太酷了！”另一部是查理·辛主演的《华尔街》，理查·辛在片中扮演了一位野心勃勃的证券经纪人。幸运的是，斯马尔茨在现实生活中，他碰到了自己的偶像，也找到了自己的良师益友。他的偶像是 MTB 的副总裁路易斯·维克多，就是他帮斯马尔茨找到了生活和事业的正确方向。斯马尔茨经常去找路易斯，向他请教，“路易斯对这个行业很了解，他真的很棒。他总是穿得整整齐齐，却不嫌弃到运输部来帮忙，要么帮着打打包，要么为我加油。他曾对我说，他人生事业的起步就是从运输部做起的。”其实在公司里，只要努力工作，绝对有机会出人头地，这一点，斯马尔茨一直牢记在心，另外他还注意到销售部是最容易赚钱的部门，而且销售人员并不需要一定具备大学学历。他早就知道卖出东西了就能赚一大笔钱，在打包时，他也看到楼上那些推销人员接的订单，他有点明白这该怎么做了。他找到路易斯，毫不隐瞒地说出了想法：“路易斯，无论你需要我做什么，尽管说，要是你觉得我可以到楼上工作，我就去。”两年过去了，斯马尔茨始终每天和运输打交道，可他决无松懈，因为他相信他的努力会给他带来机会的。

果不其然，一天路易斯到运输部来通知他，他可以到楼上工作了。斯马尔茨兴高采烈地到销售部报到，可万万没有想到销售部经理根本没有对全体员工宣布，甚至没有一个人站出来教他应该怎样工作，“销售部的人员真是傲慢自大，他们不信任别人，也不希望别人做得比他们好。我后来知道路易斯把我提到销售部有很多人反对，整个销售部就我一个黑人，其实在运输部时黑人就很少，更何况现在，我更是被同事排挤在外。路易斯语重心长地对我说：‘现在把你送到这片汪洋中，要沉下去或游

——\* 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 \*

出来就看你自己了，做个游泳健将吧！’他还让别人教我，可他一走，便没人理我，他们根本就不想看到我。”尽管整天工作在一种不受欢迎的气氛中，时时感受着别人冷漠的眼神，听着别人的冷嘲热讽，斯马尔茨还是积极去迎接各种挑战，然而一想到别人只是因为他的肤色而怀疑他的工作能力，他就觉得分外沮丧，无论如何这种歧视将会跟随他一辈子。撇开肤色的困扰，他在工作上的表现却是令人惊奇的，他每天辛勤劳作，他要向别人证明他是最好的销售员。他一发现谁最棒，就偷偷跟在那人后面学习，那人所做的每一件事，他都默默记在心里。一开始，他一家一户去询问，每次都遭人白眼。很快他注意到同事们都有自己的老客户，他们通过发布广告，或找人联系确定了自己的顾客，所以不需要象他那样。经过仔细观察，他发现那位最好的销售员是把顾客的名单列好，等到了新货，便一个接一个给客户打电话，约他们见面，所以他总能保证销售额。斯马尔茨决定模仿他，不过还发挥了自己的专长，同其他人有所不同。他先认真记下了那些打电话到公司咨询的人的地址、姓名等情况，然后登门拜访，尽最大的能力向客户介绍产品，并帮他们分析钱币的升值走向。不同于同事们的做法，他还会去探听客户本人的生日，客户子女的生日，客户公司的店庆，或是他们的喜好。把这些信息认真整理备案，在见面时话题的涉及面就可扩大。而每一次谈话他都记录在案，这样下次见面时，他的开场白就会轻松多了，例如：“上次谈到你在忙着修整草坪，现在怎么样了，弄好了吗？”客户会马上觉得他不是推销员，而似乎是老朋友一样。而他每次打电话给客户，都不是因为有了什么珍奇的钱币，而是客户过生日，或别的事进展很好，他会打电话问候对方，祝福对方，如此一来，客户对他总是格外热情。每个推销员都有自己的一份顾客

## ✱ 从平民到富翁 ✱

名单,而公司主管们也都有一份,斯马尔茨认为只要有固定的顾客,就算换了公司不换工作种类,顾客也不会跑掉。

自从进入销售部,他离自己的梦想越来越近了,从1984年到1991年,他都在MTB工作,而年薪也达到了8.2万美元。他终于可以搬出父母家,自己付房租,再也不用老听父母抱怨他了。他租了一套公寓房,一个卧室两个洗澡间,位于布鲁克林的克林顿山地段。“我没有拿衣服回家洗,那倒不是因为有人帮我洗。既然我已经搬出来了,就不该用他们的东西,家里的一切东西,像车子、食物乃至房子都是他们的,和他们一起住就得按他们的方式生活。我这个年龄本就应该独立,可是和他们住在一起我是无论如何也不可能独立的,更别说按我喜欢的方式生活。有了自己的房子,我可以简单地装修一下,真让人心情愉快。一回到自己的家,坐在自己的沙发上,我就情不自禁地咧开嘴直笑,我真的可以过自己的生活了,我不再受家里人的束缚了!”事业的成功不免使他沾沾自喜,他经常给自己添置新西服新领带,完全模仿电影《华尔街》男主角的穿衣扮相,俨然一个证券经纪人,还买了一辆用过两年的宝马。

然而如果事业成功了,不好好控制自己的钱财,那么成功也只是昙花一现。1990年,美国经济开始衰退,斯马尔茨的噩运接踵而来,他快乐的日子不得不中断。事实上1989年稀有货币的市场就很不景气,公司已面临很大的困难,所幸推销员对于公司算是最基础的部分,不到最后关头是不会裁撤的。不过这种侥幸到1991年也结束了。斯马尔茨失业在所难免,他那些信用卡,例如万事达信用卡,维萨信用卡,美国万国宝通的信用卡都没用了。尽管失业前他赚了不少钱,可他从不存钱,不是去疯狂度假就是花在应酬各种人等,所以他又变得一无所有了。



#### 致富模型 4 小肯尼思·A·斯马尔茨



“学校教的都是书本知识,如何处理生活中的起起伏伏是学校里学不到的。”



# 原书空白页

——❀ 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 ❀——

人,其中有模特摄影师弗朗西斯科·斯科瓦诺,喜剧演员比尔·科  
斯比,服装设计师奥斯卡·德·拉·兰特和堂娜·卡兰。“婶婶一开  
始这么做,就想让我勇于面对困难,我其实还是个毛头小子。接  
触了这些人后,我才知道什么才是真正的富有。她让我拓宽了  
见识,甚至还要让我努力超过弗朗西斯科。我恐怕不行,我觉得  
很紧张还有点害羞。”奥德丽后来把他介绍给了她公司的各位主  
管,并替他说了许多好话。主管们看起来很冷淡,也没有任何人  
想要帮他,几个高级主管更是不理睬他,他们本可以雇用他,可  
他们根本没这个想法,安排给斯马尔茨的工作都是些该由新手  
做的,或者干脆就让他打扫办公室,那些人对他态度恶劣,他却  
依然尽自己的最大能力去做好每一件小事。他渐渐明白,尽管  
再怎么努力,那些主管都不会给他机会,他内心受到了极大的伤  
害。每次他都会想起路易斯,只有路易斯是惟一看到他潜力给  
他机会的上司。

斯马乐茨一生中的最低潮应该他失业前后的那些日子。  
失业前,母亲不幸去世了,父亲卖掉了房子,搬到了一套一居室  
的公寓。失业后,他被迫搬出自己的房子,把家具暂时放在一个  
专门负责保存物品的公司,除了一个蒲团和一套立体音响,他什  
么也没有了。事隔不久,他的一个叔叔去世了,紧接着,这个叔  
叔的妻子也去世了。1991年,亲祖母去世了,一个又一个葬礼,  
一位又一位亲人离世,斯马尔茨却在这时失掉了工作,心情自然  
差得无法形容。为了舒解这种晦气的感受,他开始和一个女孩  
约会,没想到女孩抛弃了他,还打电话告诉斯马尔茨她要和别人  
结婚了。最让他受打击的是,他回去和父亲同住时,父亲每天都  
在唠叨他的不是,数落他学历太低。“我失业了,和父亲住在  
一起,每天听着他的抱怨,这种挫败感让我头都抬不起来。”斯马尔

——\* 从平民到富翁 \*

茨实在忍受不了父亲的批评,他请求一个朋友的父母让他搬到他们家住,他可以为他们干杂活来抵房租。他搬出了父亲家,住到了朋友家的地下室,大部分时间都在外忙碌,到处找工作。有一天他接到一位朋友的电话,让他到亚特兰大试试。斯马尔茨很快搬到了亚特兰大,找到一份临时工,一天 100 美元。想了很久,他还是决定给路易斯打电话,问他知不知道亚特兰大有没有做钱币生意的人。“其实我很自豪,我从没向家人和朋友借钱,也不曾打电话到原公司求助,只是因为路易斯是一个难得的好人,才给他打了这个电话。”经过路易斯的介绍,斯马尔茨得到了一份工作,还担任该公司的市场销售部副主管。

虽然一进公司就担任副主管,可薪水却很低。这是一家规模很小的公司,薪水的多少就要看他销售的能力而定。公司又不出名,新雇的员工没过多久都走了,公司人员不够,斯马尔茨的工作并不顺利。低廉的工资使他只能找那种便宜的房屋居住,他后来租了间每月 385 美元房租的房子,每天都步行去上班。他想尽办法总算在一本定期刊物上为公司登了一则广告,总算有了几个零零星星的电话咨询公司的产品。过了一段时间,他又为公司在该刊物上登了一篇文章专门介绍公司的情况,随后不断有咨询电话和邮件。虽然作为销售部副主管,却没有一个人告诉他这些情况,过了很长时间,他才从一个秘书那儿知道其实广告的效果还不错,可惜的是不及时抓住顾客,过了这村就没这店了。斯马尔茨大发雷霆:“这么一个又小又没名气的公司好不容易可以多抓住几个顾客,却一点也不积极,白白让机会溜走,说不定其中会有一两个大顾客,如果碰到大客商,一年的薪水就可以解决了。”他决定放弃这个工作,又一次打电话给路易斯征询他的意见。路易斯给了他两个经销商的名字和地址,

——\* 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 \*

一个在加利福尼亚，一个在明厄苏达州。他去了明尼苏达州，开始为那位经销商工作。斯马尔茨工作了三年，也积累了不少的销售经验，不过他实在不喜欢这个地方，人和人之间显得很冷漠。

斯马尔茨的宗教热情随着际遇的变化也开始由淡转浓了。刚开始工作时，他不常去天主教堂，一直到失业时，他都对上帝没什么感觉。到了亚特兰大后，他变得很相信宗教了，他觉得只要相信上帝的存在，什么事都会解决，好运也随之而来。“每个星期天我都去教堂祈祷。有一次我认真祈祷，正好那天我很需要钱，回到家打开邮箱，里面居然有一张美国电报电话公司寄来的 100 美元，那是我的临时打工费，真是太奇妙了！走出阴影，事情就会变得顺利。每天我照常吃饭，用我可怜的薪水维持我简单的生活，但我从不放弃。”明尼苏达的三年中，他更是成了上帝忠实的信仰者。他总是相信只要去教堂，他的境遇就会改善，同时他还加入了浸信教友会，他认为这样做会让他始终处于中心点，不会被边缘化，也会让他心理平衡一些。

在明尼苏达州，斯马尔茨的努力得到了回报，他的年薪从一开始的 7 万美元升到了 8.2 万美元。而且这里的消费也比纽约低，他为自己存下了一笔钱。1995 年，他打电话给美国国税局，打算把所欠的 1.5 万美元税款补交上。因为拖欠时间太长，而且申报太晚，他的税费增加了。如果 1991 年他刚失业时就向国税局申报，他还可以领到 5000 美元的退款，可当时他偷溜了。按规定他每月要向国税局至少上交 100 美元的税。这样一来，他要还清欠税得需要很多年。周围的朋友都鼓励他，一定要努力工作偿还所有欠税，他先还了 4000 美元的利息。另外 1991 年他工作八年的公司在崩溃时没有宣布破产，自然有一大堆债

✱ 从平民到富翁 ✱

主在等着还债，斯马尔茨这位优秀的推销员自然欠了不少人的钱。“我面对不同的债主，为了要使他们相信我能还钱甚至欺瞒的手段都用上了，我一个一个解释，我要让他们觉得我的解释很合理。还债的过程是一个冗长而又折磨人的过程。他们不断地质问我每天可挣多少，银行有没有存款。我告诉他们我很穷，可还要制订一个还钱的计划，坚持按计划还债。人有时真的很卑鄙，既残忍又令人厌恶。一个债主打电话给我，我诚心诚意给他解释，只不过讲了十分钟，我话没讲完他就没耐心地挂断了。他们丝毫没有同情心，我却只能耐心对待。”1999年，这是斯马尔茨开始扬眉吐气的转折点，他还清了所有的债务，开始为自己存钱了。

斯马尔茨现在工作的公司新世界珍贵物品位于纽约，他还是该公司的合伙人。1997年，他放弃了明尼苏达州的工作回到了纽约，加入了该公司。在这里他的事业进入了另一次高峰期，年收入以四倍的速度上升。这次的成功主要得益于他在明尼苏达州的部分工作经验。在明尼苏达州时，他就常和广告打交道，花的钱不多，可广告却能出现在全国许多刊物上。回纽约后，他先在《华尔街》和《投资商业报》打出了公司的广告。随着广告带来的巨大效应，公司生意好了，员工的数目也增多了。斯马尔茨在联系广告公司时，常常亲力亲为，广告的色彩、背景、大小他都要过目，“首先，广告不能死气沉沉，我们要给读者一个吸引人的故事，每一种钱币都有一段美丽的传奇。如果某种钱币有着特殊而又重要的历史，就要用粗体字显现出来。公司的电话号码要标在显眼的位置，字体要大，怎么可以让读者到处找公司的电话号码呢？我现在总是想出很多广告方案来，这可能得益于我几年来积累的不少经验吧！”

——❖ 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 ❖——

基于以前的教训,他开始把顾客的资料整理存档,准备做一个顾客资料库。“以前公司的上司都有每一位推销员的顾客表,如果你离开公司,你的顾客就转交给新接手的推销员。而我现在要做的就是无论我走到哪儿,我的顾客们还依然是我的顾客。顾客是我们的衣食父母,一定要认真对待他们。”他对顾客的重视是其他推销员所不能比的,因为他始终相信自己的薪水完全就看顾客的购买力。“我平时就很注意细心耕耘,一份耕耘一份收获,这绝对是有道理的。我每年都要花费一笔钱用在订购礼物和贺卡上,我的顾客们在圣诞节时一定能收到我的礼物。当然不同的人会赠送不同的礼物,礼物的大小或贵重程度完全取决于其购买力。”另外斯马尔茨对待秘书也是很细心的,一份又一份的小礼物总能让秘书感动不已。“我很重视自己的秘书。我不在的时候顾客的电话或顾客的来访都由她来接听或接待,如果对她很好,她才能以最快、最迅速的方式告诉我,让我不错过任何生意,交待她的事也会尽心为我做好。我甚至在情人节不忘给她一张贺卡,当然我连顾客的秘书们也不忘送去贺卡,她们能随时给我顾客们的情况,我的付出是不会白白浪费的。有时候会和一些顾客中断联系,可过了一阵子,他们又会和我联系上,因为他们心里总是会记得我的祝福。”

曾经有一段时间,斯马尔茨想要自己开公司,他雇用了一名会计师和一名金融顾问。新世界珍贵物品总裁阿布拉姆斯并没有让他继续下去便立刻邀请他为公司的合伙人,他最终放弃了自己开公司的打算,和阿布拉姆斯一起努力拓展新世界珍贵物品。如今公司每年的销售额达到 2500 万美元,但他还不满足,希望公司能扩大十倍。面对发展前景良好的公司,他可以自信地说:“公司现在没有任何债务,我们的资金雄厚,不惧怕任何债

— \* 从平民到富翁 \* —

务,就算将来负债,我自己一个人便可承担,如果去银行贷款,为我们担保的也大有人在。”他拿出自己三年的薪水,买下公司不少的股份,这样他控制了公司 35% 至 40% 的股份。

有了钱,斯马尔茨开始收集黑人艺术家的作品。他捐钱给一个高中设立奖学金,不过这些钱被学校搞得一踢糊涂,斯马尔茨用心良苦却也无可奈何。他还常常捐钱给慈善机构。闲时,他会读上些自助书籍,例如《战争的艺术》、《迈进金融自由的九个步骤》,也会看几本杂志,如《金钱杂志》、《财富》。他还常看 CNBC。

拥有百万资产后,斯马尔茨感到很自豪,尽管大学没毕业,他却从来不后悔。“有时候一些人回首往事,总是遗憾没有做这做那。我却认为没有必要为以前的事后悔,我今天的一切都是建立在过去的基础之上。如果回到以前,我可能还是去上学,也可能还是害怕上学,留有那种学校恐惧症,我始终觉得学校应属于我父亲这类人,我不适合呆在学校里。学校教的都是书本知识,如何处理生活中的起起伏伏是学校里学不到的。毕业了找不到工作,找到工作和所学专业不对口,要么被公司解雇,又或者陷入财务危机,这些情况我想是无法在课堂上能讨论出解决方法的。老师不可能教你怎么摆脱财务危机,也不会教你怎么还清债务,而这些才是生活,学校无法教你。”

在看待钱财的问题上,斯马尔茨提了两条建议。第一,欠债还钱。不想还钱就不要负债,欠了别人的钱就一定要还,不要试图逃避。要知道欠了别人的钱,自己赚的每一分钱都是为别人而赚,只有不欠任何人债,自己赚的钱才是属于自己的。第二,不要看不起小钱。凡事都有个积累的过程,如果一天存 1 美元,一年之后,就是 365 美元,这也是一笔小小的财富。许多人常说



——\* 致富模型 4 小肯尼恩·A·斯马尔茨 \*——

有了钱就无忧无虑了，斯马尔茨对此却不敢苟同：“凡事都不可能一帆风顺，钱越多问题越多，我倒不是说我已达到了如愿以偿的地步，可是要保住目前的状况，却需要付出更大的努力。别的公司在不断地改革，市场也在不断地变化，如果我却停步不前，不久我就会被抛下而无法赶上别人了。如同我们在网上看到的一样，不断有新网站成立，网页也都在日益更新。”

对于公司的将来，他不希望步他人后尘，他要让公司朝着多元发展。公司不仅向顾客推销，还要进行零售或批发，而且还要在网上做广告和在网上销售，甚至我们还可以把产品赊给顾客，就像银行贷款一样。斯马尔茨身边总带着一本早已翻得破破烂烂的圣经，时不时看上一两句精典的句子来勉励自己。他最常看的是第六章的第二十五行，每次他都告诉自己：“我决不担心我又会回到那些负债累累的日子，因为上帝会助我一臂之力，让我渡过难关的。”

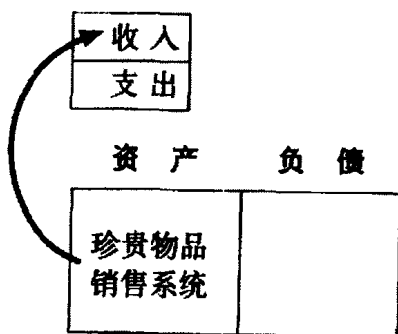
斯马尔茨至今尚未结婚，要找到一位长相厮守的红颜知己对他来说不太容易。“不知道是什么原因，我就是没法成家，我也同女孩子们约会，也一块出去玩，即使我觉得有了合适的结婚对象，结果却总是不了了之。男人不结婚大都是因为没有钱，可我似乎不太一样，年轻时忙着工作，希望自己能闯出一片天地，根本就没考虑过结婚。丢了工作之后，都不好意思出门，担心别人会知道自己糟糕的处境，当时我总觉得有一种不安，一种不自在。后来这种不安渐渐被克服了，我也不想就这样过一辈子，我也应该象别人那样有个温馨的家，真正地享受生活。当然我也不能怪那些离我而去的女人，我总是把自己推到一个可怕的境地。下班后我哪儿都不去，就呆在家里看看电视、读读书。我不想去打听任何人，也不想和别人聊天，甚至说一下‘你好吗？’‘你

— \* 从平民到富翁 \* —

住在哪里?’我都不愿意。”

随着时间的推移,斯马尔茨的看法也逐渐改变了。他一向喜欢唱歌,所以很想去哈莱姆(纽约市的一个黑人居住区)的莱诺克斯朗格,在那儿他能听到诸如路易斯·阿姆斯壮和爱拉·菲茨杰拉德等许多大牌歌星的演唱。另外他还有一个计划,那就是他 40 岁生日时,要举行一个小型的宴会,还要请一支爵士乐队,当然最主要的还是约上一帮狐朋狗友,凑在一起聊聊天,放松一下。

**致富现金流:**



**致富内在品质:**

善于学习、挑战自卑情绪的勇气、诚实、乐观



**玛丽·伊·福精**

——从顾客服务代理到 33 岁退休的千万富姐



“我选择工作时不是因为它能让我成为富人,而是这份工作让我觉得扎实。如果工作能给人带来充沛的力量,就会激发人们更加努力,这样,收入自然也会增加。投入工作,享受工作的快乐,在不知不觉中你也就向财富步步靠近了。”

✱ 从平民到富翁 ✱

谁会想到一个年仅 36 岁的女人就拥有了 1000 万美元的净资产？而玛丽·伊·福莉就做到了这一点。她最初是美国昆腾电脑服务公司的顾客服务代理，一天工作八小时，在这幢红砖大楼工作多年后，公司并入了美国在线服务公司。现在她不过 36 岁，可已决定退休。福莉的父亲查尔斯是一位牙医，在公司为女儿举办的退休晚宴上，父亲抛下了工作，兴高采烈出席了宴会。

福莉的公司位于弗吉尼亚的麦克林，退休之前，她将自己的钱都用于购买公司股票。公司经营业绩逐级上升，到 1999 年退休时，她卖掉了所有股票，把大部分钱存入市场基金。曾经立志要赚许多钱的她实现了自己的梦想，也羡慕了旁人，可是她觉得这些钱可不是买彩票中大奖的结果，每一分钱都是她辛辛苦苦挣得的。她的努力使她被公司提升为培训部经理，她工作有方，挽救了六批要被解雇的员工。离开公司时，公司员工已达到 1.5 万人。她自己的年薪为 6.5 万美元，不过她对自己的薪水颇有微词，这似乎与她的工作业绩不太相称，明显低于她应该获得的数目。

每当回忆起在美国在线服务公司工作的日子，福莉总是禁不住要抱怨几句。在公司的十年零六个月中，大量工作压得她喘不过气来。她离开公司时就对自己保证，以后决不重复这种节奏飞快的生活。退休后四个月，她才逐渐恢复过来。“这段时间不仅是体力上的恢复，更重要的是精神上的恢复，我需要全方位减压，我还要经常去看医生，我总是琢磨自己是不是得了什么

——\* 致富模型 5 玛丽·伊·福莉 \*

综合症。”为了给自己一个交代，她决定到加利福尼亚马力布的派帕狄纳大学修个学位，主修的课程是机构发展管理。为了圆满完成论文，她专门在圣地亚哥租了一套公寓房，房子经过精心装修，还可以俯瞰河流，而且特别清静。两个月后，她把自己的论文交给了教授，如愿以偿地获得了学位。接下来的两个月，她和妈妈做了一次全国巡回旅游，开着她那辆黑色保时捷，一路上母女俩说说笑笑，整个旅程充满了欢声笑语。

福莉现在的生活真可谓轻松自在，每星期到健身房锻炼三四次，要么同朋友或商业协会的成员会餐，要么和伙伴们一起去旅行，她曾经和母亲去了好几次意大利。在福莉接受采访时，她正准备迁入新居，她刚在弗吉尼亚雷斯顿买了一套公寓房。整个公寓楼非常高，她的房子有两个卧室和两个洗手间。另外，她忙碌了四个月的书也刚好完成，书名为《胆大包天——一位美国在线权威人士为女士们解开通往成功之路的密码》。在这本书的基础上，她还建立了自己的公司——“胆大包天”投资公司，主要是讨论她书中提到的问题。

实际上，福莉的成功历程并非一帆风顺。她出生于弗吉尼亚的威廉姆斯伯格小镇，这个小镇历史悠久，同时还流传着许多古怪有趣的故事。父亲是一位牙医，母亲是一名小学教师，福莉有一个姐姐和一对龙凤胎的弟妹。从小她就是一个很害羞的女孩。她的小学时光是在一所天主教会的学校度过的。从她入学那天开始，父母就叮嘱她要用功念书，还好父母的教育方式很灵活，鼓励孩子们参加各种课外活动，所以福莉的爱好特别广泛。她爱打篮球，别看她只有 5 英尺 2 英寸高，经常在篮球场上和男孩子打篮球，为此父亲还特别在家为她装了一个篮框。她和父母都喜欢打网球，除了体育运动她喜欢的乐器是钢琴，平时有空

——\* 从平民到富翁 \*

时还会做点小手工艺品,尤其喜欢做石膏像。12岁时,母亲就建议她开一个儿童手工艺品加工厂,福莉非常热衷此事,她遍访周围邻居家,劝说他们把孩子送到她的加工厂,只上两三小时的课,收费不超过10美元。闲暇时,她就帮母亲做饭,或者在房里吹奏萨克斯管。

福莉小时候很文静,可她留了一头短发,看上去就像一个小男孩。一次全家出去吃饭,服务生居然把她误当作男孩子,问她吃什么的时候称呼她“小伙子”,福莉听了觉得很有意思,偷偷笑个不停。服务生见她没反应,第二次问她,还是“小伙子,你要来点什么?”

福莉的父母从小就教育孩子们要用劳动换取自己所需要的东西,即使每月的零花钱孩子们也不能不劳而获,像福莉,她的任务是打扫房间和帮母亲做饭。随着年龄增加,她想要的东西价钱自然也更贵了,而父母总是很谨慎地教育她该如何通过努力获得自己所需的。16岁时,福莉非常渴望能拥有一套立体声音响,不过这笔花费可不算小数目,扬声器、调谐器、唱盘加起来一共需要400美元。快到她的生日了,父亲告诉她如果她想买什么东西,就必须自己先赚钱,只要她帮助打扫房屋和父亲的办公室,她就可以获得薪水。福莉二话不说便忙碌起来,她把父亲规定的范围打扫得干干净净,还主动帮父亲把办公室内外粉刷一遍。父亲很高兴,慷慨地付给她超出她劳动所得的报酬,还许诺只要她挣够那套音响一半的钱,剩下的一半可以作为给她的生日礼物。生日那天,福莉心满意足地得到了自己向往已久的音响。当然她更不会忘记父亲对自己的帮助。通过这次经历,她认识到不管想要什么,只要去努力,自己就会有收获,“我要弄清楚自己想要什么,还要制定一个周全的计划。”

——❀ 致富模型 5 玛丽·伊·福莉 ❀——

父亲新开了一家牙科诊所,他工作非常勤奋,全家生活虽不富裕,但也不错。尽管收入不低,父母却从不娇惯孩子,而且还时常告诫她们:“钱不是衡量人们高低贵贱的标准,一个人的高贵与否主要看他怎样对待他人。”

由于双胞胎弟妹的出生,全家搬出了原先两居室的房子,住进了一幢双层小洋楼(现在的房子就距离小洋房不远)。妈妈为了照顾好全家的饮食起居只好放弃了教师工作,当起了一位全职家庭主妇。因为父亲是医生,自然大部分朋友也都是从事医学工作的,收入很可观,福莉和姐姐、弟妹们也常常和他们的孩子一起玩耍。很快她就发现,那些人家的孩子自己有许多昂贵的东西,而且还常常参加一些花费很大的旅行团。她很看不惯这些孩子,“我不是忌妒他们,只是觉得他们被宠坏了。”父亲竭力维持着这个家,她能感觉到父亲的劳累。所以没有必要去羡慕别人。“我一天天长大,就是后来进了大学,我都一直很敬佩我的父母,他们交际的范围大部分是那些医生朋友们,可是父母有自己的生活方式,一点也没有受到影响。父母坚持自己的原则。”父母在开支上一向都比较小心,但只要花钱都是花在刀刃上。一次全家人决定作一次短途旅行,他们选择的目的地是佛罗里达的迪斯尼乐园。全家人准备就绪,乘坐一辆带房屋的拖车开始了他们一周的旅行,白天逛了一天,晚上把车停在迪斯尼固定的露营场所,孩子们还可以穿梭在各种道具之间,乐趣无穷。他们还去过弗吉尼亚海滨及其附近的山脉,因为只要几小时就可到达,还免去飞机的费用。晚上住宾馆时,通常都是全家六个人订一个标准间,这样可节约不少钱。虽说旅行都是简单节俭型的,可全家依然其乐融融,甚至大家都很喜欢这种旅行方式。

— \* 从平民到富翁 \* —

尽管福莉现在声称她很爱读书,但她小时候却读书甚少,那时她可算是一个实干家,读书虽不多,学习却一直名列前茅,高中毕业时,还考了全班第五名。挑选哪一所大学的确让母亲为她费了不少心,她仔细分析了福莉的学习优势,发现她数学要比其它需要口头表达的功课更好些,就建议她报考机械工程类。“妈妈真是一位心思敏捷的女性,她希望自己的女儿在钱方面要抬得起头。她现在是家庭主妇,这是她的选择,可是她希望女儿了解一个事实,就算丈夫能独立养家,不需要妻子出外工作,但是一旦妻子出去工作,她也依然能挣到钱,能养活自己。妈妈就是想要培养我们的这种自信和自立。”从孩提时代,福利就知道孩子们长大后都应该去上大学,因为只有具备了大学学历,以后在这个世界上才能养家糊口,最起码才能养活自己。“父母的态度很明确,我必须上上大学,学费由他们出。我以为别人也和我一样,上大学的一切费用都是父母资助,可是上高中时,我才渐渐了解到也有很多人上不了大学,还有也不是每个人读大学父母都会资助,我应该是很幸运的。”福莉并不讨厌学习机械工程,对上大学也没有什么意见,但她却不打算进一步深造,确定了专业之后,福莉要求自己选择学校。她很感激父母替她负担大学的一切费用,不过她不希望自己成为家里的累赘,于是她为自己选择了一所费用不高的州立大学——弗吉尼亚技术学院。

学校为学生们制定了一项合作教育计划,参加此计划的学生要经常实习。父母为她报了名,还给她买了一辆二手车方便她外出实习。入学不久,她就被安排到一家工厂做一名兼职初级工程师,体验生活,还可挣一些薪水。福莉把这些钱存起来,希望能减轻父母的负担。真正体验了一名工程师的生活工作之后,福莉发现了一件很重要的事,那就是她这辈子都不想做一名



——\* 致富模型 5 玛丽·伊·福莉 \*

工程师。合作教育计划要求学生们要接受 5 年的教育,比其他本科生的学习要多出一年,这样福莉的大学生活就是在学校和各个工厂或公司之间交替,她先上一学期的课,然后出去工作一学期;有了三个学期的工作经验后,福莉已下定决心以后决不从事这一行业。她想退出这个计划,可是这样会失去援助资金,不退出又实在不喜欢这份工作,她感到真是进退两难不知如何是好。为了不辜负父母对她的期望,她最终还是硬着头皮继续念下去。大学毕业时,她拿到了 3 分(最高分 4 分),顺利毕业并取得了工程技术学士学位。

虽然福莉不打算做一名工程师,而且上大学时她也迫切希望脱离这个行业,但毕竟还是学到了对她以后生活有益的东西。例如分析问题时首先就要求问题要明确,然后提取相关的事实,在此基础上做出假设,这就培养了她看问题时的逻辑分析能力,而在以后她从商的过程中,可以帮她辨明问题,以免犯下不可弥补的大错。

回想大学生活,也并非只给福莉留下灰色的记忆,快乐而有意义的事也贯穿在她灰暗的工程师生活中。大学一年级她加入了女学生联谊会,一加入社团她经常被安排去找同学谈心,了解情况,接触了各种不同的女孩子,她从小害羞的毛病渐渐被克服了。“我慢慢掌握了对话的技巧,还懂得了怎样寻找话题,在这方面我积累了很多经验。”一年之后,由于她表现甚佳,被提拔为联谊会的副主席。参加社团后,福莉掌握了许多如何同别人沟通的方法,也给了她培养自己培训管理能力的机会。大学即将结束时,同学们纷纷参加工程师资格考试,福莉并不理会,尽管同学们劝她考一份合格证书,可她下定决心不朝这方面发展,所以最终也没有参加考试。“我的同学们都劝我参加考试,可我放

✿ 从平民到富翁 ✿

弃了,这是我第一次如此相信自己做了正确的选择。同学们蜂拥而上,那是因为拿到工程师资格证书是他们将来成为一名真正工程师的前提条件,而我不需要。总的来说,大学生活和工作的经历增加了我的自信心。”

1988年,福莉获得学位后回了家,因为她实在不知道自己该做什么,她惟一能明确的是自己决不做工程师,而对以后的就业和前程她一片茫然。要想在威廉姆斯伯格这个小镇找工作可不容易,毕竟地方小,没有什么选择的余地,再者这个镇还拥有三所闻名的大学,威廉姆·玛丽大学、威廉姆斯柏格大学以及布西花园学校里培养的大学生也不在少数,人才济济。福莉很沮丧,她迫切希望有人能帮她坚定她未来的方向。每天在家等待的日子让她觉得自己像个失败者,而妈妈看着她这样也急得像热锅上的蚂蚁。“看到我毫无目的,妈妈很着急。而我自己也实在不知该如何着手找工作。”她一天到晚盯着《华盛顿邮报》《时代周刊》的招聘启事,可每次都想不出自己到底该做什么。不过她挺想去弗吉尼亚北部或华盛顿工作。一次偶然的机会她碰到了一位高中同学,同学在麦克林有一个大房间,问她愿不愿意去住,房子已经租给两个女人,不过她可以和她们一起住。福莉认为机会难得,毕竟出去看看说不定能找到事业的方向,于是她搬到了麦克林。很快她就找到了两份工作,一份是一个公司的临时代理,另一份是昆腾公司的顾客服务代理。这两份工作对她来说明显是大材小用,但她坚信要闯出一片天地就必须走出小镇,更多了解美国。同一天她接到了两家公司面试的通知,她决定先去应征临时代理,可没想到却遭受了沉重打击。

她不仅打字速度慢,对于秘书该做些什么也完全是一头雾水,回答问题又老出错,结果她的自尊心受到了极大的挫伤,第

——❀ 致富模型 5 玛丽·伊·福莉 ❀——

一次面试注定是一次失败的经历,同时她也错过了昆腾公司的面试时间,福莉的心情又一次滑到了冰点,不知如何是好。而她最终摆脱这次挫折给她造成的损害还得益于“上帝”对她的帮助。福莉一家都是主教派会员,她自小就相信上帝,上大学时还加入了一个学生们组织的基督教社团,不时去一个不分教别的教堂祈祷。就是这种对上帝的信仰使她决心再为自己搏一搏。她打电话到昆腾公司,希望给她一次机会,但是遭到委婉的拒绝,她不断打了许多次电话,终于人事部负责人同意见面,给了她惟一的一次机会。走进昆腾公司,福莉就马上感受到公司员工的活泼气氛,尤其是负责人语言生动诙谐,精力充沛的样子给她留下了深刻的印象。她立刻对这份工作充满了兴趣,面试过程中使劲搜刮与这份工作能扯上点关系的经验,以显示自己能做这份工作,例如她在玩具店打过临时工,高中三年级暑假做过服务员,上大学在咖啡馆打过工。还好公司并不刻意强调需要工作经验,她获得了这份工作,并如她所愿地在弗吉尼亚北部住了下来,开始了她的工作生涯。

昆腾电脑服务公司的主要任务就是为顾客提供在线服务和与电脑硬件公司建立一种战略伙伴关系,通过这样的方式进一步扩展公司的规模。福莉上大学时用过电脑,可没有上过网。如今她不但要上网,而且主要工作任务就是在线回答顾客提出的问题,为此她接受了一段时间的专门培训。福莉很喜欢她的同事们,也很敬佩老板兢兢业业的拼搏精神。她一天工作 8 小时,一星期工作 40 小时,一个问题接一个问题总是忙得她不可开交。虽然又忙又累,所幸的是她不用负担任何债务。她年薪为 1.8 万美元,她住集体宿舍,房租和设施的花费都很低。她也不用买昂贵的服装,因为公司对穿衣的规定并不苛刻。每月花

—— \* 从平民到富翁 \* ——

钱时用经常账户或信用卡即可。她不时还给常去的教堂捐些钱。她还联系了科罗拉多泉城的国际援助机构,资助一名贫困儿童,对于那些需要帮助的朋友,她也绝不吝啬。

福莉加入公司,由于是一名新人,她没有职工优先认股权。后来公司提拔她为培训主管,四年之后,她拥有了职工优先认股权,她也毫不迟疑,尽自己所能买下了公司股份,不过光那份优先认股权的法律文件就足足有 20 页。1992 年,美国在线上市,公司股票价格每股上升到 2.50 美元,如果福莉当时就卖出所有的股份,光利润就有 1000 美元。“看到钱的数目时,我想,这可真是一笔不小的数目啊!”当时她见到公司一位高级主管琼·开恩(美国在线的主席史蒂夫·开恩的妻子),和她聊起自己的这笔收入,琼劝她不要急于出售股份,留下来作为养老基金。她仔细考虑之后,采纳了这个意见。

从小父亲就给了福莉许多有关钱的指导,可偏偏缺了职工优先认股这一项,所以福莉对于这种股票知之甚少。以前在咖啡店打工时听人们谈过,公司合并,主管人员会减少,而普通雇员会面临失业,所以昆腾并入美国在线后,福莉就很担心手中的股份。不过史蒂夫一再对他们强调不要只盯着股票的价格,那不能衡量公司真实的情况,应该着眼于公司取得的成绩,工作上丝毫不能疏忽,最基本的是大家要努力工作。福莉看到公司新雇了一批新员工,担心自己可能会被辞退,想放弃手中的股份。“我觉得自己被骗了,这些年来自己辛苦工作,奉献了整个身心,可不知道会落到什么下场。”福莉手里有认股的法定协议书,可她始终觉得两手空空,就算她想要把那些股票换成钱那也有困难。因为协议书上说明了如果要兑换股票需要四年时间,第一年换 25%,第二年 50%,第三年 75%,第四年才能全部换回现

致富模型 5 玛丽·E·福莉



“他们看到的是我的财富,不是我本人,所以我必须警惕那些想要我钱的人。”

— \* 从平民到富翁 \* —

金,而认股的期限为十年,不过思来想去,她觉得琼·开恩的话也有道理,这才定下心来,重新积极投入工作。“把一切想清楚后,我的工作热情丝毫不减当年。我逐渐体会到工作的乐趣,体会到奉献精神给我带来的愉悦,为大众服务让我觉得自己再苦再累也值得,而且又是件很有意义的事情。”

“我曾经好几次想要离开美国在线,因为工作要求实在很高,我觉得快透不过气来了,但是工作中的乐趣又使我决定继续做下去。”

在她担任培训主管期间,她经常去请教史蒂夫·开恩许多问题,诸如公司是如何起步的,他对公司目前状况的看法等等。因为培训新雇员她必须知道公司的发展走向,公司的人员情况,公司以前的状况。她刚做培训主管时,她的训练手册里都没有这些内容。长期下来,她形成了自己的一套培训方法,首先向新人介绍自己,介绍公司概况,介绍他们的工作职能,并为他们提供帮助。后来她还在公司建立一个友情网站,把全体职员都很好地联系在一起,“我和大家相处得很好,我离开公司后,同事们还经常给我打电话,告诉我他们的情况,新情况,新人物等等。”

1999年,她所购的公司股票升值至40万美元,当她得知这个信息,她的感受并不是高兴而是有些恐惧,觉得很不舒服,她自己也不能理解,为什么自己会有这种异于常人的反应。

1994年春天,她荣升为接线中心的经理,并有效促进了这个部门的扩展。最早的时候,接线中心有3名主管和70名接线咨询员,她进来后,增加了12名主管和160名接线员。14个月后,整个接线中心总共有250名员工,福莉身为部门之首,仅仅29岁,“这是一个团结紧密的工作团队,没有年龄和性别的差异。”1995年6月,她被调到人力资源部,她一天需要工作9小



——\* 致富模型 5 玛丽·伊·福莉 \*——

时,甚至有些天工作 12 至 14 小时。

福莉有过一段持续了八年的婚姻生活,最终两人不欢而散。她 25 岁时,与在大学相识的同学结了婚,丈夫学的是电脑专业。八年的夫妻生活,没有给两人留下一个孩子,倒是带来了一堆债务。信用卡债务,买车的欠款,还有 15 万美元的房子抵押,为了不在房产上再增加贷款,福莉卖掉了她的一半股票,买了这幢 40.5 万美元的房子。如果她没有卖掉一半股票,那么她现在拥有的就不是 1000 万美元,而是 2000 万或 2500 万美元了。1998 年 12 月,两人终于签了离婚协议,丈夫拥有了房子的产权,而福莉搬到了一个公寓楼,重新使用自己的姓——福莉。在谈到离婚问题时,福莉说:“工作应该算是我们离婚的一个原因,公司那种节奏自然会影响到家庭生活,会使我们的关系变得很紧张。而且我的工作成绩给我丈夫带来很大的压力。他要求我每个晚上和周末都不能上网,那对我来说太苛刻了。我热爱我的工作,我喜欢这样的工作环境,我俩的分开让我又恢复了往日勃勃生气。”虽然有过一次失败的婚姻,福莉并不就此拒绝婚姻,“如果有机会,我愿意再次走进婚姻的殿堂,以前的失败是因为他不适合我。事实上,我现在也常出去约会。就算将来我再婚,也不会跟对方姓,我坚持用自己的姓。第一次婚姻我和前夫没有立下任何婚前协议,这是一个教训,而且我也不想要两人都有份的财产。如果我将来再婚,免不了又要买房,这便又成了共同财产。而我不可能预知将来,到时候我既不愿意失去财产也不想失去对方。”

1999 年,福莉退休离开了美国在线。“我有一种很复杂的情感,一方面我很想继续自己的工作,这种工作机会不多,可我真的很累了。新手们可能会认为我有心无力,但只要我去做,我

— \* 从平民到富翁 \* —

就一定做得很好。另一方面我想到研究院进修,最起码学习不用我如此操劳。”而她的股份在离开时也没能全都带走。因为还有两年才能兑换全部股票。所以她留下了几十万美元的股票。

福莉认为她一生中犯了两次大错。一次是嫁错了人。“这次婚姻让我学到了许多东西,也让我懂得要如何处理家庭和工作的关系。在美国在线上班时,我很注重管理工作,起初我认为管理起到一种负面的影响,后来我发现管理工作其实就是搞好人际关系。我和大家的关系很融洽,在公司的声望也不错,大家都信任我。但是在家里,我同丈夫却无法很好沟通,我没法平衡事业与家庭的关系。”

美国在线一度曾经疯狂招聘新人,大家也积极争抢领导职务,这种情况持续了两三年,这些人年龄和福莉不相上下,不过也有比他大十岁的人,这些争夺职务的人之所以比福莉狡猾,就在于他们很会处理公司的人际关系。其实只要她善于把握,她完全可以争取到很多部门的重要职务。她不时地想:“我是不是应该采取些战备手段,要不要多花点时间去探索人际背景,我应该试着向前迈步。”离开了公司,带着她丰厚的财富,她希望那些不良的风气不要影响她的生活。“我可不想让那些东西改变我真实的个性,我也努力不让它改变我的生活。有时我会觉得有种快被冻僵的感觉,但现在我可以做任何想做的事情,事情可能向好也可能向坏,但我不会再像以前一样难以选择了。”

福莉现在有多种选择,可是不知该怎样管理这 1000 万美元。“我现在可以去任何学院,也可以学任何东西。”恍惚间她想起了史蒂芬·帕克——华盛顿一家公司的副总裁,史蒂芬曾打电话给她,希望她能同意自己同美国在线的 100 名员工召开一小



——❀ 致富模型 5 玛丽·伊·福莉 ❀——

时的金融研讨会。不巧,这个请求被拒绝了,后来公司才强烈意识到召开研讨会的必要性。但当时,福莉在电话中和他交谈时就已感觉到将来需要帮助时,史蒂芬是个值得依赖的人。史蒂芬的公司不存在私人拥有的产品,例如:公司不会分发共同基金,如果一个金融服务公司分发共同基金,反而会导致员工拥上前瓜分基金,这显然不利于客户的利益。“我不是傻瓜,如果拥有公司的东西,还要请代理商出售,史蒂芬却没有这种压力。”她斟酌要么为钱苦苦奔波,要么放弃一些利益而不至于那么累。最后她找到一个折中的方法,就是把钱交给史蒂芬打理,但不可擅自做主。“我很高兴史蒂芬能从我获得最大利润的角度考虑问题,同时他还很尊重我的想法,我们是很好的搭档,我俩的合作对于应付当前的金融变化是非常成功的!”

在福莉接受采访时,她的投资主要投向成长股,她也有价值股、一小部分带帽股和国际公司股票。“我比较喜欢高科技行业,可能是以前在这行业工作过,而且我认为高科技是新经济发展的脊梁。随着新经济的产生、发展、再到稳固,这个过程中聪明人就可能把握机会成为成功人士。大部分人虽也在这股浪潮中淘金,但也终归避免不了失败。”她是人力资源公司(HumanR)的主要投资者,该公司主要进行人力资源的技术开发和咨询。实际上每年有两个半月,福莉会坐镇销售部,担任这个部门的副主管。2001年正值熊市,福莉的大部分资金都投资在股票上,不过她并没有过分担心,“毕竟我对市场的了解也不是一天两天了。”另外她拥有一些风险较低的市场基金,可以获得4.5%的利息。史蒂芬认为福莉还年轻,而且在人力资源公司的薪水和自己写书所挣的钱已经够她花消,所以福莉的大部分钱都投在股票上,30%的钱投入价值股,30%投入成长股,15%投入

— \* 从平民到富翁 \* —

国际公司股票,留下的10%现金作应急用。福莉的投资主要是通过A·G爱德华私人顾问服务公司进行的。这家公司的钱大部分来自公共机构,少量的钱来自个人投资家,只要把钱交给它,它可以根据个人不同的情况来帮助投资者确定投资的项目,比传统的共同基金要好得多。

有些人认为如果一个人一旦有了像福莉那么多的钱,生活就变得简单了。可福莉本人却有不同的看法:“我可不认为简单,经历不一样又何来简单。人如果有了钱,要处理的问题就会多起来。一方面别人看着你,也会很快注意到你的变化,有时你根本毫无选择,你和朋友、家庭的关系都会受到影响,朋友再也不像你希望的那样对你好了。钱一旦来到身边时,你就无路可逃。不管人们有没有意识到,他们或多或少都和钱有关系。人们如何看待成功也是基于对钱的想法。作为我个人,我倒认为我面临这样一个事实,那就是不管人们乐意接受或是厌恶我,他们看到的是我的财富,不是我本人,所以我必须警惕那些想要我钱的人。我现在主要是搞投资生意,经常会有人来游说我给他们的机构、公司投资,我还真不知如何是好!”

福莉单身一人,身怀巨资,她期待家人能给她坚定的支持,福莉一家人确实做到一如既往地站在她一边,这使她感到自豪。记得当她告诉父母自己有1000万美元时,全家人非常高兴,但只想和她到随便一个地方旅行一趟来分享她的快乐,费用自然由她承担。之后的两年里,她都没和家人再提及钱的问题。福莉去读研究生,不用工作,生活安逸,全家人都看在眼里,“家人又不是傻瓜,可是他们很理解,从不提出让我为难的要求,他们认为重要的是各人该如何努力去创造自己的未来,他们懂得如何尊重我也尊重他们自己,我真的感到自豪。话说回来,如果他

——❀ 致富模型 5 玛丽·伊·福莉 ❀——

们任何一个陷入经济危机,我会毫不犹豫帮他们解决,我们是一家人,大家都珍惜这份感情。”

当初福莉面对突如其来的财富感到茫然失措,每天站在镜子前她总是问自己:“我是谁?我到底过着一种怎样的生活?我的目标是什么?这些钱意味着什么?”一大堆的问题搅得她寝食难安。退休之后,随着时间的推移,福莉终于想好如何花钱,如何不失去这一大笔辛苦挣来的财富。对于一个工程系毕业生来说这是一个沉重的负担。这是一个新领域,一步一步都要小心地迈过去。

她要做的另一件很有意义的事,就是把自己致富的经验与人分享,特别是广大的女性同胞。她的新书主要就是针对女性,在书中她鼓励女同胞们要坚强、自立,只有掌握自己的命运,才能决定自己的未来。机会也会随之相伴而来,不要畏惧,只需要再多一点自信,就能成功。“《胆大包天》就是宣扬女性要勇敢,大胆创新,这样才能取得显著的成绩,我的生活也是因为我一直追求这种理念而被改变的。当我看着镜中的自己,我觉得自己天天都在改变。”同时在书中她还教女性们该如何站在自己的立场上,巧妙地运用人际关系。她还希望能做与书本相关的演讲,讲述一下自己的心得。据她透露,写这本书的灵感主要来自萨克的两部作品《精力充沛的野女人》、《活力与胆大包天》。

福莉与前夫没有孩子,但福莉对孩子却甚为关心。目前她就通过国际援助组织资助穷困国家的孩子。“每年圣诞节,我都会增加资助的名额,我目前照顾着四个孩子。在我看来这不仅是支持那几个可怜的孩子,这是在支持年轻的新一代,而且我资助的对象大都为女孩。”另外福莉还捐款给休斯顿的妇女自助组织。该组织的宗旨就是帮助女性们改变不利的环境,例如和丈

✿ 从平民到富翁 ✿

夫离婚,遭到丈夫或情人的遗弃。“这个组织之所以引起我的注意,那是因为它完全站在女性们的立场上。”

福莉的幸运发达并不是每个人都会碰到,她认为自己也属于 90 年代末泡沫经济中的一个泡泡,目前泡沫破灭了,可没准什么时候又会重来一次。

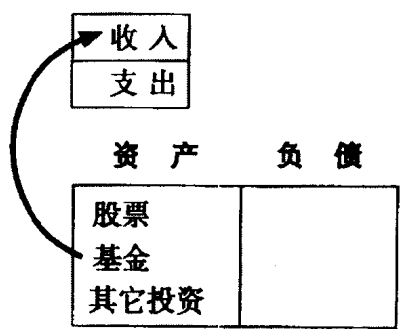
她建议在新经济条件下就业也要注意许多问题,要对有兴趣的公司作一下分析,考虑自己以往的经历和评估自身的能力。如果想要投资,就要调查计划投资公司的盈利状况,财务收入增长,规划方案,最近两三个年度的进展以及新产品、新服务项目,这样对公司整个概况及其市场竞争力做到心里有数。

“我现在投资一般不会注意公司有没有职工优先认股权,我会更多地去了解公司是不是刚起步,或者发展时间不长。推出职工优先认股权的公司应该是急需资金才会这样做。”谈到福莉的发家致富,职工优先认股可谓功不可没。福莉认为只要公司前景良好,这种股票对员工来说是有利的,但是如果挑选就业的公司时,把职工优先认股作为标准显然不应该,它不能成为最重要的主导因素。

“我选择工作时不是因为它能让我成为富人,而是这份工作让我觉得扎实。如果工作能给人带来充沛的力量,就会激发人们更加努力,这样,收入自然也会增加。投入工作,享受工作的快乐,在不知不觉中你也就向财富步步靠近了。”

——\* 致富模型 5 玛丽·伊·福利 \*——

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

勤奋、慷慨、不惧怕失败的精神、珍惜机会、真诚对待生活

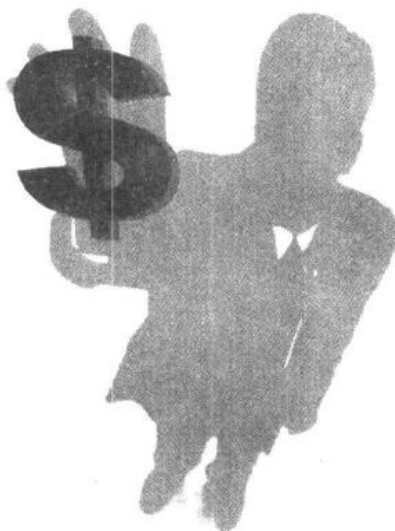
## 致富法则

- ★我们做的一切不一定就会使我们富裕起来,但一步一个脚印地坚持下去就会不断进步。
- ★许多人都认为从别人身上可以学到许多东西。
- ★许多人都认为个人债务如同魔鬼一般。在本书中提到的 B·B·金,他就过着一种负债累累的生活,但是债务并没有阻止他成为一名拥有许多资产的富翁。

## 致富模型 6

### 格罗丽亚·M 与小埃米利奥·埃斯特凡

——从命运多舛的爱乐人到音乐帝国的教主



“以前,我就是在自己被压力弄得喘不过气时,也不允许自己放松,娱乐一下。但是现在,我会这样做。我告诉自己我一定要去享受每一分每一秒。”



---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

有时候夫妻俩同心协力共创事业,其成绩是令人惊奇的。据《西班牙语商务》杂志估算,格罗丽亚·玛丽亚和小埃米利奥·埃斯特凡夫妻俩的资产已达到 4000 万美元。埃斯特凡夫妇目前有两个孩子,全家人住在佛罗里达星岛一座占地 8 万平方英尺的豪华大宅内,仅卧室就有 6 个。夫妻俩拥有一个拍艺术作品的摄影棚,在南海滩的繁华地带还有他们投资的房地产。

1959 年,菲德尔·卡斯特罗上台开始他的执政生涯。当时格罗丽亚家和埃斯特凡家在古巴都属富裕阶层,古巴革命改变了他们的生活,当时两个家庭互不相识,但都选择了搬到美国。两家人初到美国,生活都极为贫困,语言不通使他们必须从头学习,然而生活的艰难没有吓倒他们,也没有使他们放弃受教育的机会,他们对生活依旧满怀憧憬,勇敢地追求自己心中的理想。

埃米利奥现年 48 岁,出生于古巴地亚哥,父亲拥有一家内衣制造厂。埃米利奥·埃斯特凡 7 岁时,卡斯特罗执政,开始逐步实行私人企业的国有化。埃斯特凡一家当时并没有马上离开古巴,他们还期望能够保住自己的工厂。埃斯特凡从小喜欢音乐。六岁生日时,他的生日礼物是一架手风琴,他非常珍爱。13 岁时,全家人才离开古巴到了马德里。埃斯特凡由于年纪小,免除了兵役审查,而哥哥乔因为符合征兵条件被禁止离开古巴。所以父亲只带着埃斯特凡到了马德里,拿到了美国签证后转去了美国。刚到美国,埃斯特凡靠在各个餐厅为客人演奏手风琴赚取生活费,两年后,他才拿到学生签证。他搬到了迈阿密的婊

——\* 致富模型 6 格罗丽亚·M与小埃米利奥·埃斯特凡 \*——

婶家,那儿还住着至少 13 个亲戚,非常拥挤,可埃斯特凡也没有其他办法。

埃斯特凡的父亲以前是个生意人,他耳濡目染也学会了一些挣钱的门道,在迈阿密时,大家都能看出来这个小家伙迟早会成为企业家。他经常替周围的老人跑腿,赚些小费,后来,他开始卖 T 恤,还参加一些露天演出。16 岁那年,他成了巴卡迪进口公司的邮递员,该公司最著名的产品就是巴卡迪朗姆酒。这样他一星期可以挣 60 美元,白天打工,晚上学习,就这样,埃斯特凡完成了高中学业。高中毕业后,他进入迈阿密——岱德公立大学主修市场销售,随后又在巴卡迪进口公司进修。同时他的音乐也得到了进一步的发展。他到位于比斯坎湾林荫道的一家意大利餐馆免费演出,虽然餐馆不付薪水,但他常能拿到客人给的小费。一次,他说服叔叔借了 700 美元为他买了一架手风琴。可埃斯特凡总感觉像借了 70000 美元一样。一次偶然的机 会,巴卡迪的老板发现了埃斯特凡的音乐天赋,于是邀请他在一次宴会上演出。埃斯特凡马上意识到这是一次难得的机会,他决心要给参加宴会的来宾留下深刻的印象。他可不希望来宾们觉得自己只是一名普通的拉手风琴的孩子,他招募了一名鼓手,还邀约了自己高中时一块搞音乐的伙伴们。1974 年以埃斯特凡为主的乐队以迈阿密拉丁男孩之名首次登台亮相,第一次表演,埃斯特凡并未演奏自己擅长的手风琴,而是以打击乐器的形象出现,该乐队的风格为拉丁音乐。

格罗丽亚·玛丽亚现年 44 岁,她出生于哈瓦那,父亲乔斯是当时古巴执政者贝帝斯特总统的司机和保镖,母亲格罗丽亚是一名教师。1959 年,卡斯特罗赶走贝帝斯特执掌了古巴政权。格罗丽亚一家属于中产阶级,父母带着格罗丽亚搭飞机离开古

✿ 从平民到富翁 ✿

巴到了美国,她只有1岁,当时,父母估计过不了多久他们就能回去,还特意买了回古巴的返程票,这张21美元的机票最后只能成为格罗丽亚的小小珍藏品。全家人开始时住在德克萨斯州,后来又搬到南卡罗来纳,最后辗转来到了迈阿密,并决定在一个贫民区定居下来,此时格罗丽亚刚满两岁。

贫民区的生活自然艰苦,可小格罗丽亚冰雪聪明,她总让自己沉醉在音乐中,让自己忘却身处贫穷的环境。小格罗丽亚还要照顾卧病在床的父亲,从小就尝尽了生活的酸甜苦辣。幼时,她常去迈阿密的自由塔,因为在那里可以领到慈善机构发送的奶酪等物品。她后来曾对《人物》杂志说过:“小时候虽然生活很苦,妈妈总是能用很有限的材料做出非常可口的饭菜来。妈妈怕蟑螂跑到我床上,她先在床板上铺一层报纸,再铺上床单。”

1961年,美国中央情报局策划了对古巴猪铳湾进行进攻,军人出身的父亲参加了这次战斗,还被提升为坦克指挥官。三天后这次侵袭就以失败告终,包括他父亲在内的1173名士兵被俘。据说抓住格罗丽亚的父亲的居然也是他们家庭的一员,只不过这位堂兄誓死效忠卡斯特罗。一年半过去了,父亲一直呆在古巴的监狱中,后来古巴和美国关系改善,才释放了那次侵袭中被俘的士兵。

格罗丽亚小时候个性怕羞,长得胖嘟嘟的,很招人喜爱。她虽然肥胖,祖母还是总让她吃个够,格罗丽亚曾对《迈阿密望》透露过这样一段经历,父亲被拘禁在古巴时,母亲带着格罗丽亚,同一大群象她一样丈夫被囚的女人住在一幢公寓楼里,她说,“那里的女人都失去了丈夫。当时一辆车要花50美元,谁也买不起。每次都是靠一辆专车来接送所有人上街购买生活必需品”,可是交流存在着巨大的障碍,这些女人们不会讲英语,杂货

——❖ 致富模型 6 格罗丽亚·M与小埃米利奥·埃斯特凡 ❖——

店老板又不会讲西班牙语。

在美国,对于拉丁籍移民来说生活的确很艰难,还会经常受到歧视,可格罗丽亚在这样的环境中依然被保护得很好,在她的记忆里没有留下饥寒交迫的印象。母亲一心想要在美国重拾教书的职业,可这意味着她必须重学一门语言。母亲学英语可谓困难重重,家人都觉得这项有挑战性的任务应该由格罗丽亚来完成。格罗丽亚上学时,全班只有她一个是拉丁籍的,但她勤奋好学,有一次因为阅读技巧出色还获得了学校的奖金。回到家她还经常指点母亲,帮她提高英语水平,自己也苦思冥想,希望自己能练出一口流利的英语。

幸运的是,格罗丽亚的大家庭为她创造了一个良好的音乐气氛,使她对音乐的热爱不至于被艰苦恶劣的环境所埋没。在格罗丽亚的婴儿时期,母亲经常边替她换尿布边放着从古巴带来的唱片,还跟着哼。事实上,母亲有一次甚至和好莱坞签下一份协议,在《雪莉神殿》影片中配音,当然是用西班牙语。格罗丽亚有两位叔叔专门从事音乐行业,他俩自己创作,自己演唱,其中一位很擅长演奏古巴小提琴乐曲和吹奏长笛,他在古巴还拥有一支很著名的乐队。

格罗丽亚的母亲和祖母从不干涉她的选择,她可以做她喜欢做的任何事情。父母还鼓励她学习古典吉他音乐,祖母总是安排格罗丽亚在家庭餐会上给客人表演,信誓旦旦地宣布小孙女注定就是为音乐而生。

当家庭熏陶为格罗丽亚指引了步入音乐殿堂的道路时,灾难却不幸降临了,快乐的音乐生活就此被画上句号。父亲从古巴释放回来后,升任上尉,他后来又参加了越南战争。1968年父亲从越南回到美国,可是整个人都变了,好像染上了一种奇怪

✧ 从平民到富翁 ✧

的病症。一天在马路上,允许车辆通行的绿灯已亮起,他没有快步走过马路,而是毫无理由地摔倒了,一辆车撞到了他身上,父亲就此残废了,没有拐杖他便根本无法行走。父亲接受了各种诊断和治疗,但始终没有明显效果。全家人都认为他肯定在越南感染了致命的桔色化学剂。这种化学物品是美军在越战时为了对付隐蔽在丛林中的敌人而研制的,只要朝树木喷洒这种药剂,树叶就会纷纷脱落,隐藏的敌军就会暴露出来。不幸的是,药剂在空气中的挥发也使美军士兵感染了这种药物。父亲曾经获得过排球冠军,还得过一枚奖章,如今的他情况却每况愈下,已根本不能出去工作了。

格罗丽亚的母亲白天拼命干活,晚上去夜校补习英语。她的努力总算没有白费,她拿到了执教证书,这样她可以靠教书来维持家用。格罗丽亚 11 岁时,母亲开始在迈阿密中学教书,而格罗丽亚则不得不在家照顾卧床不起的父亲。迈克·本森曾写过一本有关格罗丽亚的书《格罗丽亚·埃斯特凡》,书中有这么一段描述了当时的生活:“母亲请了一名钟点工,她下午 3 点下班,而后就轮到我来照顾父亲和料理家务,母亲为了支撑这个家工作非常努力。从我 11 岁至 16 岁,我感觉一刻也不能停歇,我还要照顾妹妹吕贝卡,还要打扫房子。”后来虽然上了高中,可繁忙的家务压得她没有时间参加任何社交活动。她得负担起家务,在她遇到麻烦或情绪低落时,是音乐为她驱走了忧伤,让她暂时忘却劳累。她常弹吉它,还学会了甲壳虫乐队的歌和许多古巴歌曲。格罗丽亚非常喜欢流行歌曲,埃顿·约翰和史狄威·曼德就是她颇为钟爱的歌手。

后来,父亲病情恶化,他被转到一所专门医治退伍军人的医院。1980 年,父亲撒下这个家庭在痛苦中逝去。尽管沉重的生

——❖ 致富模型 6 格罗丽亚·M 与小埃米利奥·埃斯特凡 ❖——

活压在格罗丽亚的肩上,可她的学习依然名列前茅,她顺利进入了一所天主教高中,后来又考入迈阿密大学,学校还为她承担一半学费。大学期间,她从下午1点至晚上9点都在做兼职口译,另外还在一个社区中心教吉它。格罗丽亚从小到大一直都很胖,身高只有5英尺1英寸,就算作歌手,在外形上她也不会成为人们注意的焦点。

在她邂逅了埃斯特凡之后,她的生活发生了变化。1975年,埃斯特凡被邀请到她们学校给上音乐课的学生讲课,这是她第一次见到埃斯特凡。在这之前,她和朋友们组成了一支演唱队。演唱队中一名女孩的父亲正好在巴卡迪上班,于是他请埃斯特凡过来给她们指点一下。三个月后,格罗丽亚的母亲想带她去参加一个婚礼,可她不想去,在母亲再三劝说下,她才不情愿地和母亲参加了婚礼。没想到埃斯特凡和他的迈阿密拉丁男孩也受邀前来表演,埃斯特凡在演奏《赶快加油吧》,他拉手风琴的独特方式给格罗丽亚留下了深刻印象。接着,埃斯特凡不顾乐队其他成员的反,硬是邀请格罗丽亚到台上演唱。埃斯特凡听了格罗丽亚的歌声后惊叹不已。几个星期后他邀请格罗丽亚和她的一个堂姐加入他们的乐队。通常情况下玩乐器搞音乐大都为男人,乐队更没有女人加入,格罗丽亚和堂姐的加入引得人们议论纷纷,不过埃斯特凡向来喜欢打破禁忌。有了女生的加盟,“迈阿密拉丁男孩”改成了“迈阿密音乐组合”。

格罗丽亚加入了乐队,但她的前提条件是继续大学的学业。在她的家庭中,受高等教育是一件很重要的事。她只能在周末和假期才能去乐队唱歌。开始时,格罗丽亚只作为候补歌手,再加上她天性很怕羞,她不太愿意站到前台面对观众,她宁愿写写歌,录一下音乐。走到前台,面向观众,是对一个歌手最基本的

✱ 从平民到富翁 ✱

要求,所以,格罗丽亚时刻都在努力克服内心的怯懦。她终于能够毫无惧色地站在观众面前放声歌唱了,并成为了乐队的主唱。这当中埃斯特凡的功劳可谓不小,他经常鼓励格罗丽亚,当她面对观众就该像和他在一起时那么自然,他还委婉地劝她减肥,让她看起来更出色。

不过,看起来两人的关系并没什么特别之处,他们甚至没有约会过。格罗丽亚总认为埃斯特凡是一个花花公子,他总是和他比她年长的女人幽会。埃斯特凡承认自己常被格罗丽亚温柔的双眼所吸引,可他并不打算与她相爱,除非他能严肃对待这件事,毕竟格罗丽亚经历了太多的苦难,他可不想在感情上伤害她。1978年,格罗丽亚大学毕业,取得了心理学和人际关系学科的学位。9月2日,两人最终走到了一起,他们举行了一个小型的婚礼仪式,并未广邀宾朋,他们选择到日本度蜜月。之后两人去了古巴,找到了埃斯特凡的哥哥,并帮他来到了美国。不到一年时间,他们的乐队就发行了首张专辑《Renacer》,令人惊讶的是这张专辑的制作费用还不到2000美元。就在这时,一家音乐公司对埃斯特凡表现出强烈的兴趣,但他不愿意离开巴卡迪,因为这是他成功的基点。

如同其他成功人士一样,埃斯特凡不怕冒险,他一向认为失败是成功之母,人应当不断为自己的信念而战。他时刻提醒自己决不在一个地方掉两次跟斗。他和福布斯乐队在出第一和第二张专辑时吃了不少亏。当时所签的唱片协议上指出他们自己创作的歌曲只能拿到4%的版权费。还好,他们马上意识到这是不应该的。1981年,哥伦比亚广播公司唱片公司(现在的索尼唱片公司)和他们签了新约,他们毅然放弃了那份不合理的;日合同。唱歌的同时,埃斯特凡被提升为巴卡迪销售部的主管,



——❀ 致富模型 6 格罗丽亚·M与小埃米利奥·埃斯特凡 ❀——

主要负责针对拉丁美洲市场的销售。这样他的年薪就已达到10万美元。1980年,他们的第一个儿子纳伊德出世。当时他们的乐队已成为迈阿密最走红的乐队,为了多花点时间管理音乐和陪伴自己的妻儿,他决定放弃在巴卡迪的全职工作。

乐队在1980年至1984年期间,一共出了4张西班牙语专辑,在拉美刮起了一股强烈的旋风,他们把美国的流行文化用西班牙语演绎给西班牙语系的国家,所到之处,都有成群结队的乐迷们为他们欢呼。他们在这些国家受欢迎的程度远远超过了在迈阿密,然而正当乐队就要大红大紫之时,内部却产生了分歧,格罗丽亚的堂姐和乐队的键盘手、萨克斯演奏者罗尔·摩基诺相爱了,并闪电般地结了婚,离开了乐队。埃斯特凡也不再参加乐队,他更想把时间花在自己的事业和儿子身上。乐队剩余的成员只好和超凡唱片公司(现为索尼唱片公司的分支)签约组队,格罗丽亚担当该队的主唱。

唱片界有一种说法叫转型,指的是只做一种类型音乐的音乐人通过电台转向另一种音乐类型发展。通常唱片公司都采取稳扎稳打的战略,他们只希望照顾部分听众,这样可减少预算。在这种情形下,象他们这样的乐队所演唱的歌曲只能在播放拉丁音乐的电台播出,不过索尼最终还是同意让乐队在唱片的背面,用英语录制。乐队一名成员写了一首名为《敲打先生》的单曲。

1999年,索尼总裁奥斯卡·劳德在接受美国《流行音乐排行榜》杂志采访时说到,“当一名艺术家跃进最大的销售市场,这就意味着他获得了广泛的认同和很高的曝光率,但也要非常小心,不能疏远了先前领域中热心支持的歌迷。”

迈阿密音乐组合凭借《敲打先生》实现了成功转型,乐队开



— \* 从平民到富翁 \* —

始演唱混合音乐,乐队成员很快就在迈阿密电台听到了自己的歌,《敲打先生》这张单曲唱片居然登上了美国最畅销歌曲排行榜第 10 名。埃斯特凡坚信,他们的唱片不仅能卖给拉丁听众,还可以卖给其他更多的听众,于是他说服索尼公司为他们制作一张英语专辑——《原始的爱》。据《财富(福布斯)》杂志透露,制作这张专辑时,索尼预算的费用是 20000 美元,可实际上这张唱片的制作是 32000 美元,而这些多出的钱是埃斯特凡和乐队成员自己筹集的,乐队后来自已雇了一个制作团体,由三人组成,这就是迈阿密众所周知的“傻瓜三人组”,他们分别是乔·噶尔多、雷菲尔·威吉尔、劳伦斯·德尔摩。埃斯特凡以前听到过三人制作的增氧健身法的录像带,觉得他们的制作手法很适合乐队,于是找到了他们。在他们发行的第一张专辑中,一首名为《康茄舞》的单曲打入热点金曲 100 名排行榜的前 10 名。以前格罗丽亚上台时,总是浓妆艳抹,眼线总是画得很浓,留着长长的直发,活脱脱一幅拉丁女人的模样,因为她总觉得观众就喜欢她这样。渐渐地乐队混合了美国流行音乐的风味,打造美国风味与古巴风味相融合的新风格,此时格罗丽亚才卸下了先前的那种打扮,她觉得新风格的音乐让她全身心都很放松,她的衣着装扮也更趋向自然。

单曲《康茄舞》的成功为他们的音乐事业开创了一个里程碑,也使更多世界上的乐迷认识并喜爱上他们,但是对埃斯特凡来说这是一场艰巨的战斗。唱片公司的行政主管认为这支单曲对于美国听众来说,拉丁风味重了一些,而对于拉丁听众来说美国味又浓了一些。这就需要乐队再创造出新曲目,使两种风味轻重适宜,不偏向任何一方。美国说西班牙语的人口日益增多,根据美国人口普查局公布的数据,美国有 2.81 亿人口,说西班

致富模型 6 格洛丽亚与小埃米丽奥·埃斯特凡



“如果我真的是黑手党,那么我应该拿到所有的格莱美奖。”

✧ 从平民到富翁 ✧

牙语的占了 13%，这部分大都是年轻人，他们都很喜欢埃斯特凡的流行音乐，另外西班牙语唱片的销售量也高过英语唱片的销售量，这样一来，西班牙语的唱片引起了唱片公司行政主管们的兴趣。1988 年，卡拉奥克的节日上，格罗丽亚演唱了《康茄舞》，12 万热情的歌迷自动摆成了康茄舞的阵线回应她的歌声，一下子，这首歌声名大噪，广为传唱。

乐队曲风的成功转型使得他们的知名度一跃千里，埃斯特凡和他的乐队成功地攻克了美国市场，混合音乐的成功为他们开辟了广阔的道路。他们在拉丁音乐市场上的知名度甚至高过他们在本土的名气。1986 年，埃斯特凡成立了自己的公司——埃斯特凡娱乐有限公司。他为自己的妻儿买了一幢建于 1959 年的房子，价格高达 60 万美元，之后又按照自己的规划进一步扩建房子，这幢经埃斯特凡扩建并重新装修的三层楼房子，现在价钱接近 280 万美元，这也被列入了埃斯特凡在迈阿密的财产记录。1987 年，乐队又推出一张专辑——《放松》。

接踵而来的名利却导致了乐队内部的分裂。乐队的主要成员相继离开，其中包括曾经写了《敲打先生》和《康茄舞》的加西亚。1989 年，格罗丽亚也推出了自己个人的首张专辑《都受伤》，并且反应相当热烈。乐队就此解散，不复存在。格罗丽亚和埃斯特凡开始了各自的事业。夫妻俩一切都很顺利，格罗丽亚甚至还聘请了一位健美教练帮她减肥，而她也成功减到了 102 磅。不幸的是，伴随格罗丽亚成长的悲剧并未就此结束。

先前，为了方便搬运音乐器材，格罗丽亚在家装了一部电梯。后来事故发生后，她才感觉到是因为心中总认为会步父亲的后尘才装了电梯的，当然，这似乎可以看成是一种预兆。1990 年，格罗丽亚带着 9 岁的儿子乘坐一辆大巴与工作人员一同前

——❖ 致富模型 6 格罗丽亚·M与小埃米利奥·埃斯特凡 ❖——

往在纽约锡拉库兹举行的一场演唱会,当车子行驶至帕卡诺山脉的公路上,当时帕卡诺山脉满山覆盖着白雪,非常寒冷,一辆中型卡车撞上了她所乘坐的大巴。这次事故让格罗丽亚几乎瘫痪,后背脊柱受到严重的伤害。在以后的日子里后背的疼痛苦苦折磨着她,此外她的头部也受到了撞击,全身伤痕累累。随行的儿子撞坏了锁骨。格罗丽亚不得不取消了预定好的世界巡回演出,在家休养了一年。在家的前三个月,埃斯特凡一刻也不离开母子俩,仔细照顾他们。1990年接受《美国周末》采访时格罗丽亚说:“以前,我就是在自己被压力弄得喘不过气时,也不允许自己放松,娱乐一下。但是现在,我会这样做。我告诉自己我一定要去享受每一分每一秒。”《美国周末》刊登出这样一组数据,格罗丽亚受伤后的48小时里就收到了1100个花篮,两个星期之内收到11000份慰问电报和30000封问候的信件。20000名喜爱她的歌迷做了一张长12英尺宽24英尺的卡片,署上各自的名字送来给她。这次事故使格罗丽亚获得了850万美元的赔偿,虽然格罗丽亚下半辈子不用坐轮椅,可她的脊柱里却永久性地装上了两块8英寸长的钢板。然而热爱唱歌的她并未因此中断自己的歌手生涯。由于背部的伤,医生警告她不要再生孩子,格罗丽亚却置若罔闻,1994年,通过剖腹产她生下了第二个孩子,一个漂亮的女婴,取名为艾米丽。

经历这次事故后,一切本该风平浪静了,谁曾想悲剧却再度降临。1995年,埃斯特凡和格罗丽亚驾驶自己的机动船出海游玩。当时由埃斯特凡掌舵,格罗丽亚正尽情享受明媚的阳光。就在这时,一名19岁的霍华德大学法律系学生驾驶的雅马哈小船被埃斯特凡的机动船的旋涡吸了过来,埃斯特凡见状,赶紧调转船头,格罗丽亚当时正在休息。男孩掉入海中,埃斯特凡立刻

— \* 从平民到富翁 \* —

跳入海中,抢救这名学生,可是男孩由于受伤过重,很快死去了。事故发生后,有些媒体报道说,埃斯特凡的船还没修理好就出海,导致了人命。埃斯特凡全家为此感到深深的不安。格罗丽亚积极联系死者的父母,希望给予他们最大可能的帮助。随后格罗丽亚多次向州立法机构申请要求修改船只法令中不合理的地方。经过各界人士的强烈要求,这项法令得到了修改,如今年龄不满 18 岁的年轻人想要驾驶发动机动力只有 10 马力的船只出海,必须完成 8 小时课时及相关的培训并取得驾船安全合格证。

与此同时,埃斯特凡的事业却一帆风顺,他逐渐成为一名令人瞩目的商人。他也学会了如何让自己所写的歌变成一笔巨大的财富。仅 1996 年这一年,据《财富(福布斯)》报道,埃斯特凡的音乐出版机构制作出版的 1000 首歌曲就已进账 1000 万美元,其中包括埃斯特凡的歌带和渥尔特·迪斯尼的《波卡洪塔斯波瓦坦人部落的公主》。1994 年埃斯特凡接受《迈阿密新时代》杂志采访时说:“我们很高兴能拥有出版权,如果我没有出版权,我不会同任何人做生意,就算他可以在全世界销售 50 万张唱片,没有出版权就意味着不可能挣到一分钱。我专门建立了一个机构,大约有 300 名员工,现场表演只能挣少量的钱,我们的主要收入来自于出版公司。”

尽管埃斯特凡利用自己的歌曲赚了上百万美元,可他并没有让自己在这轮光环里陶醉下去,他和妻子开始用挣来的钱分别对其它行业进行不同程度的投资,他们可不想把所有鸡蛋都放在一个篮筐里。除了音乐之外,埃斯特凡开始在南海滩繁华中心地段建立自己的房地产王国。他以将近 500 万美元的价格买下了卡多佐大饭店,并把它成功改建为一个古巴风格的饭店,

——❀ 致富模型 6 格罗丽亚·M与小埃米利奥·埃斯特凡 ❀——

许多名人经常光顾这家饭店,其中有奥普拉·温弗雷、萨朗·斯通、昆西·琼斯。埃斯特凡夫妇还建立了茅茅房地产公司,购买了大量的办公大楼和公寓楼,而且在奥兰多的握尔特迪斯尼世界他们还开了一家邦戈咖啡馆。据《财富(福布斯)》报道,埃斯特凡夫妇俩的收入 80% 来自于迪斯尼大饭店。埃斯特凡在南海滩一带所拥有的宾馆和饭店被誉为迈阿密的一大主要景点。他们的成功是无可辩驳的。1999 年,在接受《多样化》采访时,埃斯特凡说道:“客人第一次光顾我们的饭店是因为它有名气,再次光临看重的是我们上乘的服务质量和美味佳肴。”埃斯特凡的饭店就算是在淡季,顾客也是络绎不绝,而其它饭店在淡季住客率都在下降,位于迪斯尼世界的邦戈咖啡馆也同样是生意兴隆。

1994 年,埃斯特凡与索尼唱片公司签下了数百万美元的协议。根据这项协议,他可以获得 7 位数的收入,而且还可以拿到唱片销售额的部分提成,这主要是索尼获得了埃斯特凡的签名标签。这种标签命名为新月唱片,据索尼的一名女发言人介绍,这种唱片标签象征着多元文化,跨越多种语言,不分种族肤色。埃斯特凡的公司把这种标志作为艺术进步的标志。但是不管是什么只要签上这个标志,必须由索尼公司进行销售。新月唱片公司落在了埃斯特凡自己成立的新月有限公司名下,公司还新建了新月录音棚,不过录音棚制作的东西不专属于索尼。

埃斯特凡的娱乐有限公司还大力促进一些歌星的发展,例如马克·安东尼、杰妮弗·洛佩兹、约翰·塞卡德、里奇·马丁、莎吉拉。最近索尼音乐娱乐公司宣布埃斯特凡唱片的新月标志将归入一个新公司(马德里联合公司)的名下,共同挖掘全世界拉丁音乐艺术家。索尼音乐娱乐公司和格鲁普·普利泽公司是马德



✿ 从平民到富翁 ✿

里联合公司的另外两个合作伙伴,将出现一种不同于新月标签的新标签,其主要目的是为了与西班牙语的歌手签约的标志。他们实现这个标签的联合是建立在库珀价格评估公司所作预测的基础之上。库珀价格评估公司预测从 2001 年至 2002 年,在色西的唱片销售额将增加 14.2%。同一时期,拉美地方音乐销售额将每年增加 11.8%,从而获得 352 万美元,能取得如此骄人的成绩应归于拉丁美洲地区经济的增长,文化水平的提高,电脑的普及和对因特网的关注,同时这些地区加强立法,严厉打击盗版。

因为新月录音棚的高艺术水准,埃斯特凡获得了“迈阿密西班牙汽车城”的美誉。埃斯特凡还开始涉足杂志业,与别人共创了一本西班牙语杂志。尽管埃斯特凡一家的收入可谓是腰缠万贯,但是在个人花费上都格外小心。南海滩一带的房地产业曾带动了该地区的经济复苏,如今埃斯特凡削减了对这一行业的投入,他目前热衷于慈善事业,当然还有上交大量税收。1994 年,据《迈阿密新时代》报导,由于夫妻俩雇用了一名税务顾问,这样交税时居然为他们节省了 6649.97 美元。2000 年,福布斯曾报导,埃斯特凡基金会在名人创办的基金会中属于比较有效的基金会。其管理费用只有基金的 2% 或不到 2%。

其实一个名人的成功,部分还要归功于公众的支持,别看明星们一个个在电视上都泰然自若,他们可是为此做了充分的准备。1996 年,超凡唱片公司为格罗丽亚第十一张专辑《命运》与格罗丽亚签订了一年的合约。1996 年 3 月,埃斯特凡新创作的一首单曲唱片《到达》不断在电台播放。6 月,该单曲开始在市场上零售。7 月 NBC 还为该曲拍摄了 MTV,作为 1996 年夏季奥运会的主题曲,埃斯特凡还被邀请在奥运会闭幕式上表演。

——❖ 致富模型 6 格罗丽亚·M与小埃米利奥·埃斯特凡 ❖——

随后,收录了《到达》的新专辑也开始发行。

《到达》这首歌在埃斯特凡第一次重要的巡回演唱会中,都是主打歌曲。这次巡回演唱会的订票业务是由纽约的威廉姆·摩利斯公司承担的。同时,《到达》还经常在 VHI 频道上播出。威廉姆·摩利斯公司在网络上提前售出格罗丽亚的巡回演唱会的票。7月,威廉姆·摩利斯公司把埃斯特凡包装成网络艺术家,为演唱会进行宣传。HBO 筹办的演唱会也将他们夫妻俩的表演列入了日程。这仅仅是在美国进行的宣传。一个在国际进行宣传的闪电行动也被列入了日程。

1997年《财富(福布斯)》公布了娱乐人士收入前40名的排行榜,格罗丽亚名列第31位,她1996年的收入为1700万美元,1997年为3000万美元。

毫无疑问,埃斯特凡夫妇俩从来都不曾忘记过去那些苦日子和自己生活过的地方。他们俩广受欢迎的一个原因还在于他们对慈善事业的热衷。他们建立了格罗丽亚、埃斯特凡基金会,专门资助年轻人以及帮助他们恢复身体健康,接受良好的教育和促进文化的发展。他们还捐助了大批钱财给迈阿密大学,同时他们还是迈阿密医治残疾人项目的主要出资者。1992年,龙卷风袭击迈阿密地区,他们出钱雇了几辆大卡车装满了他们买的急救物品送到灾区,并亲自前往看望歌迷,还特地举办了一场慈善演唱会,据说这使他们获得了150万美元。后来龙卷风再度袭击了波多黎各和其它岛屿时,夫妇俩同样捐赠了大量物资。

夫妇俩善良的品质经常被人们提及并赞扬。1999年的一天,埃斯特凡在海滩上散步,正好碰到了一些刚到达海岸的古巴难民,这些难民已在海上漂泊了9天,他们问埃斯特凡他们是不是到了美国,埃斯特凡刚回答“是”,这些人便激动地哭了。埃斯



—— \* 从平民到富翁 \* ——

特凡把他们带到自己的饭店，在海岸巡逻队找到他们之前，还送给他们大量的古巴咖啡和松饼。

作为名人，他们经常会成为犯罪分子袭击的目标。据说，夫妻俩都有保镖，据 FBI 透露，格罗丽亚有一次差点遭到袭击，还有家里的古董也曾被盗过。

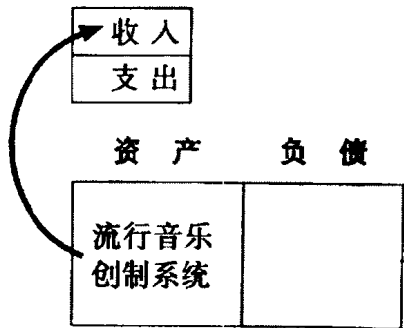
当然他俩也会受到同行业人士的无端指责。乐队没有解散时，《原始的爱》的一名制作人乔·噶尔多就曾在《迈阿密新时代》上谴责埃斯特凡专抢别人的功劳，其实自己并没有做太多工作。“我们为了这支乐队非常努力，这张新唱片和以前完全不一样，大家可以去买来做个比较，和以前相比，简直是天壤之别，可是制作人却得到了什么呢？”埃斯特凡也不甘示弱地回应对方：“如果他有这么了不起，为什么他离开后，别人为我们制作的唱片也登上了排行榜第一名。”除此之外艺术家也都批评每次和埃斯特凡签的协议对他们都不公平。

《迈阿密瞭望》采访他时，他也承认自己创造的帝国就像是“黑手党”，这当然不是说他从事违法的交易，而是想体现出他对南佛里达拉丁音乐行业的控制。2000 年，埃斯特凡被授予“2000 年年度格莱美最佳拉丁音乐人”，然而这个称号却遭到了吉尔伯特·摩利诺的攻击，摩利诺是弗诺维萨的总裁，该公司是美国最大的独立拉丁唱片公司。摩利诺在《迈阿密瞭望》上抱怨埃斯特凡所获的格莱美拉丁音乐奖不公平，因为被提名的人都不包括墨西哥地区。

埃斯特凡对此不以为然，实际上他已被格莱美奖提名过 23 次，16 次与奖项失之交臂，7 次获奖。埃斯特凡对《迈阿密瞭望》说，“如果我真的是黑手党，那么我应该拿到所有的格莱美奖。”

——\* 致富模型 6 格罗丽亚·M与小埃米利奥·埃斯特凡 \*

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

胸怀理想、把握机遇、善良、拼搏、天赋、现实感

## 致富法则

- ★制定自己的目标,将会大有帮助。就像保罗·基弗所说,就算你没有设定长期目标,甚少你  
要比没有目标的人更进一步。
- ★家庭的强烈支持相当重要。许多人都在家庭  
成员的鼓励支持下积极奋进的。
- ★经营事业时,就算你身患肺结核痛苦无比,也  
不要忘记上交收入所得税!

致富模型

7

## 安东尼·大卫·帕克斯

——从饭店服务生到慷慨大方的企业大亨



“有人有了钱便把它存起来，而我不会，我考虑的是怎样赚钱，如何花钱。我是一个冒险家，有可能这样的冒险会让我变得一无所有，女儿的生活会变得困难，但如果有那么一天，她也应该学会如何面对。我就是这样的性格，我不想改变，即使我一天比一天老了。”

---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

安东尼·大卫·帕克斯,43岁,这位百万富翁非常介意别人把他归到依靠网络致富的人之中。事实上,他只有200万的净资产来自于网络公司的股票,但是他总是强调自己同那些富翁不同,最起码该付的钱自己从不拖欠,而且只会多付,更不会出现赖账的情况。

帕克斯出生于加利福尼亚的东奥克兰,从小家境贫寒,这样的背景迫使他一直都在辛勤工作,最终成为了一名企业家。在网络业迅速发展的大潮中,他加入一家在线百货公司——网络先驱集团,并购买了该公司的大量股票。

这位非洲裔的美国网络富翁至今还是一名单身汉,而且行为处事也很有自己的一套。通常有钱人都会建立自己的基金会或捐钱给慈善机构,帕克斯却不一样,他拿出自己在网络先驱集团股份的三分之一分给100位朋友、家庭成员和熟人。

帕克斯永远都不会忘记自己为什么向网络先驱集团投资,他一直觉得这是一种魔力在帮助他。一次帕克斯到水晶沙滩学打高尔夫球,一个也在那儿打球的客人无意间与他攀谈起来。此人是一名股票经纪人并拥有自己的金融机构,他一直在密切关注着美国证券交易商自动报价系统协会(NASDAQ)的市场动向,他告诉帕克斯网络先驱集团的股票每股34美元。回来后,帕克斯便买下了网络先驱集团的大量股票,事实证明了他的做法相当正确。当他看到自己拥有了1500万美元时,他全身上下充满了一种奇异的感受。他觉得自己总算是熬出头了。

——❀ 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 ❀——

不幸的是,2000 年网络市场跌到了谷底,帕克斯急忙抛售出手中所有网络先驱集团的股票,可惜也只拿回几百万美元。随后网络先驱集团申请破产了。在谈到在 2000 年至 2001 年期间那些破产的网络公司时,帕克斯直言不讳:“他们称自己为企业家,在这方面他们根本就没有什么经验,也成不了什么企业家。但在网络市场的低迷的情况下,这个行业还是需要这些没有多少经验的商人做出一些对市场有利的决策,其实我也是一个没什么经验的商人。”

帕克斯从小和家人居住在一个两居室的公寓房里,全家生活主要依靠福利补贴。“如果你周围的邻居都和你的家境一样,你就不会觉得自己很穷。我从来没有住过大房子,我只能说我们并没有饥饿到无法忍受的地步。我一向不想给别人留下我们总饥肠辘辘的坏印象。家里还常有老鼠光顾。妈妈工作很卖力,也很劳累,但妈妈就是让我们相信我们所需的物品都会有。”帕克斯居住的区域是犯罪高发的地区,所以该地区的人们搬家都选在深更半夜,怕别人看到家里值钱的物品。帕克斯的妈妈出于谨慎,在租公寓时一般都挑选二层以上的房子。

帕克斯的妈妈杰·奎琳,15 岁就怀上了帕克斯,因此被迫中断高中的学业,生下他之后再重新念完高中。妈妈在一家美容院上班,每天晚上 10 点以后才能回家,年幼的弟弟只好交给帕克斯照顾,妈妈为了多挣一点钱,在宽 8 英尺长 10 英尺的小厨房里难过地剪掉了自己的头发,这给帕克斯留下了深刻的印象。由于家庭的负担,小帕克斯年纪轻轻就显得少年老成。每天他都要负责打扫屋子,他甚至可以自豪地说:“我比大部分男人和女人都更会洗衣,熨烫和缝缝补补,当然还有做饭!”

为了他以后能生活得更好,让他从小接受良好的教育,妈妈

✱ 从平民到富翁 ✱

一直努力工作希望挣钱送他去天主教小学念书。不久,妈妈自己开了一个美容院,而妈妈常说的一句话也深深扎根进了帕克斯的心里:“不管什么工作,只要是正经工作,那就是好工作。”11岁时,他就开始出去做临时工,剪草地,洗衣,送晨报他都干过。

帕克斯一直都不太喜欢谈领福利救济的事,“我一想到自己靠福利救济生活就觉得很难为情。12岁,我想要找一份工作,因为这样我才觉得拥有了自己的钱。”11岁后,每当母亲让他拿食物救助券到商店买东西时,他总是把救助券扔了,用自己打工挣来的钱买东西。他担心同学看到他用救助券买东西会耻笑他。“我不是不听妈妈的话,这是关乎我个人尊严的问题。”

70年代初,电影里经常塑造的运动员和经纪人的形象成了帕克斯和他那帮穷朋友向往的偶像。“那就是我们向往的人物,那些皮条客都开着凯迪拉克,戴着钻石戒指。而我却完全不一样。”

帕克斯的生父是一名生物学家,但他只见过父亲几次。继父威利是饭店的服务员,帕克斯小的时候,威利还在军队,所以母亲总带着全家人到德克萨斯的基地去看威利,威利总是给帕克斯灌输他个人对金钱、自尊和驾车的看法。“继父告诉我,我可以去做任何我想要做的事情,我的将来应该是比做皮条客更有意义的事,有时,我也想成为一名职业运动员,就像邻居们想的一样。”

拉尔夫·克拉夫是帕克斯的好友,拉尔夫非常喜欢帕克斯,两人就像兄弟一样感情深厚。一次帕克斯宣布:“我要成为美国总统。”而拉尔夫却不赞同:“你不行,我是美国总统,你就做副总统吧!我们就可以形影不离了。”拉尔夫从小就有着远大的理想,后来他进了哈佛大学并获得工商管理硕士学位。



——❀ 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 ❀——

帕克斯上高中时，母亲带着全家搬到了加利福尼亚的拉克斯伯。他上高一时，全家人就住在马林县，这个县经济较发达，而且也不用担心犯罪分子的抢劫，治安不错，可帕克斯却极为难受，以前学校里黑人与白人的比例是 2400 比 500，现在上的高中黑人与白人的比例是 3000 比 5。他心情很沮丧，特别是还要离开自己的女朋友。“我所有的朋友都在奥克兰。只要我一拿到驾照，我就央求妈妈给我买辆车，我就可以常回奥克兰了。”

幸运的是，童年的经历并没有为他带来种族差别的压力，他很容易就可以融入不同的群体。上学时，他是足球队的球员，他还有一个家境富裕的意大利朋友，两人甚是投机，朋友也从来不去计较他的种族和肤色。两人刚认识，就完全忘却种族的差异，而帕克斯也是一个坚强的人，如果有人污辱他，他绝不会退缩，他会为自己的尊严挺身而出。“我决不能忍受别人叫我黑鬼，直到今天，我都很厌恶这个词，这种称呼非常丑恶，蓄意贬低黑人。”高中发生的一件事让他改变了只有黑人才被欺负的看法，一次他的好朋友雷尼遭到一群白人同学的嘲弄，雷尼是意大利人，帕克斯一下子意识到这个世界不是只有黑人被看不起，他一直以为雷克应该是属于那些白人群体的，这件事使帕克斯明白了许多，也更进一步了解了雷尼。“世界上就是有这些狂妄自大的人，不过雷尼很棒，他从不否认自己是意大利人，并以此为荣。”从这些经历中他肯定了一件事，他决不会让种族歧视干涉他去实现自己的目标。

在东奥克兰上学时，帕克斯学习一直很好，可到了马林县后，情况发生了变化。“我无法适应新环境，也不可能集中精力学习，走出学校我才觉得舒服，在学校的感觉一点都不单纯，我只喜欢踢足球和参加田径运动。”体育上的优势也使帕克斯改变

✧ 从平民到富翁 ✧

了许多,参加校运动队后,他的社交活动变得容易多了。可是一味参加体育活动使他缺的课越来越多,而且老师布置的功课也不能完成。不过最终 1977 年他还是从红杉高中顺利毕业了,这主要归功于他的一位老师。“上高三时,一位女老师很认真地开导我,她名叫伊娃·特纳,也是一名非洲裔美国人,当时她语重心长地对我说:‘你有很大的潜力,却没有发挥出来,你现在每天混在一堆庸才中蹒跚而行。既然天资聪慧,为什么要把它隐藏起来呢?努力一下,你就能比别人强。’就在那一刻,我觉得自己好像开了窍似的,想了好久,我在考虑我的将来。”

工作可是帕克斯最热衷的事。14 岁时,他找到了第一份工作,不过为了得到这份工作他对老板谎报了自己的年龄,其实他还有三个月才满 15 岁,这份工作就是在麦当劳打扫地板。上高中时,他在马林县的圆桌比萨店打工,“对于我来说能拥有自己的钱那真是太重要了。”工作的时候,他总是全心全意,一点也不偷赖。

帕克斯最初想做一名警官,因为他很想多多帮助别人。他还当上了拉克斯伯警察局的志愿者。高中毕业后,他经常去找警官们讨论案情。后来他上了马林大学,这是一所社区大学,主修行政司法。完全接触了这个行业后,帕克斯改变了最初的想法,“我了解到,社会对警官的看法都有些消极,而且这种工作又很危险,挣的钱又不多。”随后他考入圣·何塞州立大学,可是只读了一个学期,因为一个女生怀上了他的孩子。他的女儿凯乐出生后,他不得不中断学业出去找工作了。一开始他在旧金山海厄特一家咖啡馆当勤杂工,后来又去海厄特的饭店做打杂的或洗盘子。他从勤杂工做起,慢慢升到了服务员,并被选为年度最佳雇员,海厄特于是选中他参与一项管理培训工作,从中他可

——❖ 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 ❖——

以学到涉及经营饭店的金融财务知识和管理方法。

“我是一个很有抱负的人，不管让我做什么工作，我都要努力往上爬。”就是这种信念一直在激励着帕克斯。他付出的努力总是别人的两倍，不管什么时候需要他，他二话不说就马上投入工作，他可以牺牲和朋友的约会，也可以不出去玩，他的周末和假期都在工作。

帕克斯也承认自己不是一个合格的父亲，“我当时 20 岁，我根本不知道怎样去做一名父亲，哪怕在婚后，我都没有和孩子的母亲在一起，我们两人都还是孩子，夫妻关系对我们来说太深奥了。”帕克斯常去看女儿，“我带着女儿到处闲逛，给她买冰激淋。可是我没法给她我妻子所要求的抚养费，我给的数目远低于妻子的标准。不过她也没有老跟着我要钱，她需要的都有了，因为我的母亲和岳母会给她。”

除了要负担女儿的抚养费，他觉得海厄特并没有给他公平的机会和薪水，而且前途很渺茫，于是他辞掉了这份工作，回到马林县，当上了圆桌比萨的经理助理。同时，他还在一家饭店做厨师。他曾为自己租过一套简单的公寓，可是各种开销又迫使他回到母亲那儿住。他又去了另一家饭店做厨师。每天晚上躺在沙发上，他无法入睡，这可以算作他人生的最低潮。“那时我沮丧万分，住的地方都没有，还要在两家饭店之间跑来跑去，我同时做了三份工作。我拿出那种企业家的精神拼命地干，有时恨不得把东西一收拾，离开这儿再也不回来了。”

他辞掉了那三份工作，用大约一年时间去推销广告牌，根据协议，卖掉一块广告牌才能拿到钱。一年过去了，他才卖了不到十块。一次他在奥克兰购物中心卖广告牌时，一个女老板说她想别处买一家理发店，但是对理发业不太了解。帕克斯马上

❀ 从平民到富翁 ❀

向她介绍自己的母亲正好从事这个行业,可以给她解答这方面的疑问,并毛遂自荐做她的合伙人,没想到对方居然同意了。

23岁时,他就在奥克兰打理起自己的美发厅了,美发厅可以同时为八名顾客服务。可天真的帕克斯却没有发现会计师把应缴的税都偷偷塞进了自己的腰包。一年后,美发厅就被迫关门了。“那天,我回到美发厅,发现一条大链子锁住了大门,国税局通知我,我有5.5万美元的税没有交,并且扣压美发厅作为抵押。我呆住了,我吓得不知做些什么好,而且对如何申请破产也不清楚。”

背着一堆债务,帕克斯又开始在不同的饭店打工,他在谢莅通饭店干得相当不错。开始是做服务生,每天负责擦干净桌子,六个月后,他被提升为经理助理,之后,是饭店经理,饭店餐饮部经理,最后是总经理。但好景不长,他被饭店解雇了。因为一名雇员对他说了一些污辱黑人的话,他狠狠揍了对方。“我把他扔了出去,然后他打电话给总部向他们告状。接下来我们开了一个会,有副总裁、地区主管、我以及那个挨揍的家伙。副总裁走到我旁边,不可思议地说了一句:‘我不明白你们这种人有必要为这种话感到不安吗?’我立即明白,我有麻烦了。”

离开了这家饭店他又不断地奔波于其它饭店,可别人不会因为他做过饭店总经理就会雇他做经理,事情并不如他所愿,“不论是什么理由,就是没人给我机会。”“我从来不会去埋怨找不到工作是因为我的肤色,当然也可能有这个原因,我不会在意,而且我也不想浪费宝贵的时间和精力去担忧这种事。”帕克斯总是为自己设定目标,希望自己达到一定的水平,然后就朝着这个方向努力前行。

经历了这次挫折,帕克斯决心自己创业,他开了一家咨询公

——\* 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 \*

司,专门针对餐饮业,他的两个朋友也成了公司的合伙人。这家公司一直经营至今,除了咨询公司,帕克斯和两个朋友也开了自己的餐馆。他工作非常卖力,白天黑夜都在餐馆忙活,只要不在店里,他就去咨询公司。他们在加利福尼亚北部开了很多家餐馆,开第一家餐馆时他们准备了六个月的时间,先买到空房子,然后装修,最后雇员工,到开业时,总共花费了 5000 美元。三人平摊,如果是现在可能需要花费 10 万美元,创业还要有个培训计划,每人都要对自己提出要求。“我们都只是二十多岁的年轻人,如果有人雇我们上班,我想我们会更高兴,可现在是自己创业,就不容易了。”

除了花费之外,帕克斯认为经验也很重要。他每天平均工作 12 小时,这样拼命,不管什么行业都难不倒了。经验告诉他开餐馆不仅要为顾客作好服务,而且该下决心的时候就不能犹豫。“有时,你没有时间坐下来找人开会,大家慢慢讨论我们下一步该做什么。该果断的时候就要果断,不然时机就溜走了。另外你所做的决定不是只影响你一个人,还会影响到所有员工的工作方式和努力的方向。”以前担任总经理使他学到一个教训,“雇人要谨慎。”一开始就要雇到合适的人是非常关键的。

在雇人方面的教训帕克斯有过亲身的体验。“那时我还年轻没什么经验,当时公司需要雇一个人做监督管理工作,来应聘的某人和我有着极为相同的经历,以前也是做服务生的。我想既然我能行,他也应该可以,他也会象我一样努力往前发展,可是我错了。他没有管理监督的能力,如果继续做一名服务生,我不否认他会做得很好,除此之外他就做不了别的。我自己后来琢磨,我的经历好像要比他多得多,我在各种餐馆做过,当过服务生,预备厨师,刷盘子的杂工,培训主管。更糟的是,此人总是

✱ 从平民到富翁 ✱

完不成任务，笨手笨脚。这样一来，我要做双份工作，一方面要对他进行培训，另一方面要纠正他工作上的错误，最后解雇了他，我还要替他收拾残局。”

帕克斯也承认要雇到一个有助于餐馆发展的人也是可能的，这个人不需要太多经验，只要他目光敏锐，领悟力强，可是对于他所要从事的领域还是要熟悉一些。如果雇到好的员工，就算不对他进行培训，他也能够很快适应并积极投入工作。如果雇到差的员工，哪怕对他进行专门的培训也是无济于事。

回想起自己在谢菰通上班时，餐饮部经理史蒂夫打算辞职自己开一家餐馆，他还热情地邀请帕克斯做他的经理助理。这位经理在旧金山渔人码头开了一家餐馆，由于该地区是旅游胜地，观光客人数众多，所以生意很兴隆，可是他打算付给帕克斯的薪水还没有在谢菰通做管工的高，所以帕克斯没有去。

帕克斯在谢菰通的工作因为打架事件丢了。所以他来到渔人岛，做餐馆的经理助理。餐馆有一名总经理，与他共事后，帕克斯才发现，这个人的工作能力还不如他。而且总经理还制定了许多规章制度，做起事来必须照章行事，所有员工的工作态度更是让他气愤。“员工们的服务质量很不好，食物也达不到卫生标准。员工们都认为这里的客人几乎都是游客，所以也不指望有什么回头客，就算出了小问题游客也不可能回来算账。我当然不能同意这种做法。这是不对的。我又不是总经理，我也无能为力，根据规章，我的任务只是培训员工。”史蒂夫知道情况后居然没有撤换经理，只是让帕克斯负责夜班，监督晚宴的准备和实施，毕竟晚宴是非常重要的，客人会很多。不久后，总经理走了，帕克斯想自己会不会有这个机会，没想到史蒂夫却对他说：“你经验太少，我担心你无法胜任总经理这个职务。”很快史蒂夫

致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯



“他拿出自己在网络先驱集团股份的三分之一分给 100 位朋友、  
家庭成员和熟人。”



❀ 从平民到富翁 ❀

重新雇了一名总经理,可没过多久,这个总经理也离开了,史蒂夫征求了一下帕克斯的建议:“你有没有什么朋友能做这份工作,给我介绍一下。”这一句话犹如给了帕克斯一个耳光,他无可奈何地说:“好像没有,如果我碰到合适的朋友,我会介绍他来做总经理。”可他心里却愤愤不平,“居然看不起我,就算有合适的人,我也不会说。”史蒂夫又雇了一名总经理,可仍然干不长久,最后史蒂夫总算对帕克斯说:“好吧!我给你一次机会,希望你好好干!”

帕克斯激动万分,可接下来史蒂夫的警告给他当头浇了一瓢凉水:“如果在 90 天内你做不好这份工作,我就会解雇你,连经理助理都别想做了。”虽然这句话听起来很刺耳,可帕克斯决定迎接这次挑战,证明自己的实力。他并不恨史蒂夫,反而觉得史蒂夫做得对(后来帕克斯还给了史蒂夫 100 份网络先驱集团的股票)。

帕克斯一向认为事情来得太容易,反倒不懂得珍惜。“我告诉自己我一定要做好工作,我的处境可谓进退无路,压力越大,工作就越要干好。90 天之内,我让他对我的看法有了改观,也扭转了餐厅的局面。”看着自己统管 100 名员工,帕克斯很有成就感。“能再次成为总经理这真是太棒了。我们扩展了餐馆,使之成为了餐饮公司,而我也当上了运营主管,就这样,我在这儿呆了七年。”

没有大学学历,可以说是帕克斯的一大遗憾,他必须努力工作,才不致于让史蒂夫对他失去信心。“我负责公司的执行,公司现在可是一个年收入 1200 万美元的大公司了,我为自己买了许多书,还经常参加研讨会学习有关的知识,每次我都会记下许多金融信息,回家后仔细研究,这样开会时,面对众多的部门经



——\* 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 \*

理,我才可以谈吐机智,切中要害,让他们心悦诚服。史蒂夫还多次和我研究问题。生活变得美好了!”三十出头,帕克斯就实现了他的梦想,他的年收入为 7.5 万美元或 8 万美元,还拥有了自己的办公室。

这七年中,公司拥有了五家全方位服务的餐馆,一艘豪华大游艇,食品专卖店,餐饮咨询公司。七年后,帕克斯才离开这家公司? 进入斯达咖啡公司。“我离开的原因很简单,因为公司发展到了顶点,我的发展机会不可能更进一步了,我希望自己能开拓新的领域,有更大的发展。”

“其实一个真正的企业家并不是只为钱打拼。这是对生活的挑战,可以看到现实的不同层面,我就想做各种不同的事。”

1994 年,帕克斯加入斯达咖啡公司。当时的斯达咖啡公司只是一个小公司,在全国也仅有 250 家商店。帕克斯一开始的年薪只有 4 万美元。1996 年离开公司时,年薪只增到 4.8 万美元,但也就是在斯达咖啡公司,帕克斯首次接触了股票。每年的年薪有一部分领的不是现金,而是等值的股票。就因为有了这些股票,他每年都可获得 5 万美元的利润,三年后离开斯达咖啡公司时,他自己还有 25% 的股票没能兑换,但现在这些股票的利润就够付他的房费了。

帕克斯在斯达咖啡公司时,公司在旧金山又增开了 20 家分店。“斯达咖啡公司在我工作过的公司中是最好的,不过我来之前人们做事很老套,还好他们愿意接受我的意见,丢弃那些陈词滥调,学习新的东西。”他还注意到斯达公司雇人时,一般不容易雇到最适合公司的人。不仅斯达公司,其实很多公司都不愿意雇以前从事其他行业的人。他们宁愿挖掘新人。帕克斯提倡多样化,他在给员工传授经验时就解释到,一个人和你说话时没有

✧ 从平民到富翁 ✧

看你的眼睛,或者握手不够果断,这不能证明他就不合格,也不能说他不自信,因为很有可能这个人来自东部或者他的文化习性不一样。至今斯达公司还是不够开放,比较守旧。

1995年,帕克斯开始关注因特网的发展,这股网络潮流疯狂涌进了加利福尼亚。尽管帕克斯还在斯达公司上班,他还是建立了自己的网络公司——顾客服务在线。遗憾的是,没人注意它,帕克斯赚不了钱。斯达公司逐渐成了一家国内大公司,可帕克斯被提拔的机率却很低。不过此时帕克斯希望投入网络事业。1996年,博得斯图书公司的巨头路易斯联系上帕克斯,请他加入网络公司。圣诞节是斯达公司最忙的季节,帕克斯忙过圣诞节后,辞去了斯达公司的工作。

“我怎么都不会忘记,路易斯告诉我他想要开一家网上百货商店,客人可以在网上购物,然后把客人所需的物品送到家里。我当时只是说,不知道有没有人会买。”帕克斯很佩服路易斯的洞察力,两人合作打算开一家美食店,客人可以到店亲自购物,也可以通过网络订购。

投资方显然不同意这样做,他们要求设计出一个自动化大型分发中心,扩大规模,帕克斯加入了网络先驱公司,年薪为6万至6.5万美元,主要负责顾客服务工作。1998年,他还清了在美容院欠下的税费,还出钱供女儿上了大学。很快网络先驱公司就要上市,董事会为了巩固公司的地位,想要推出一些高姿态的管理方法。“在我看来他们所提的方案根本行不通,他们根本不知道自己在做什么,只想从他们的角度考虑问题,他们提出两家公司作为效仿对象,一个是安徒生咨询公司,另一家是美国联邦特快,最后他们一致认为要效仿联邦特快送货。我不同意这种做法,这也是我要离开的原因。”

——❀ 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 ❀——

“大型百货商店不仅是购物场所,同时它还包括许多感情因素,全家人逛商场时,孩子坐在推车里,父母推着车沿着通道上上下下,这种感觉是很美好的,他们居然想取消这种购物的乐趣,我可不想。”

“我认为我们要做的应该是多了解人们对百货商场的想法,对于不喜欢逛街的顾客,我们为他们提供优质的服务。我们保证商品的质量,要让顾客感觉到这和自己上街购物没什么区别,并且更方便。这一切的主要人物就是送货解说人。这名解说人要知道一些基本常识,面对突如其来的状况也要应付自如。例如解说人送货时,顾客询问他,长叶莴苣和普通莴苣的区别,他是否能给对方满意的答复,如果连物品都分不清,顾客如何能买到自己真正想要的东西呢?”

“联邦特快就不需了解那么多问题,他们送的只是信件,不需要了解更多的问题。可是送东西就不一样了,我认为送货解说人至少要培训 30 天,而他们却坚持只要一星期的培训即可。”

“这件事我觉得不可靠,我也不想做。”1999 年,帕克斯离开了公司,一年后公司上市,帕克斯拥有 50 万股该公司的股票,实际上,这家公司里每人都拥有公司一定的股份,因为他是公司组建时就加入的员工,他买股票的价格低得惊人,每股居然只是 1/4 美分。随后,他进了另一家网络公司比格博网络公司(Big-Bow.Com),这家公司却不对员工出售便宜股票。

帕克斯的一部分网络先驱的股票,被他当作礼物送给了高中同学,父母,连以前他在各个餐馆饭店打工时认识的厨师,打杂工都分到了股票,甚至抛弃他和母亲的父亲也拿到了 500 股。“有的人得了 1000 股,有的人拿到 500 股,我有一个朋友,他有四个孩子,于是我给每个孩子 100 股。”帕克斯根据对方的不同

✿ 从平民到富翁 ✿

情况来决定赠给多少股份,他还要看这个人以前怎样帮他,给过他什么启示,以及他对别人是否慷慨。总之是看对方对他的人生道路起过怎样的作用,给过什么帮助。

说起他在网络先驱集团的股票,还真让他哑巴吃黄连,有苦说不出。有一段时间网络先驱集团的股票涨到了颠峰,每股 34 美元,这样算下来帕克斯就应该拥有 1700 万美元,他想马上抛出换回现金,可因为他是网络先驱集团元老级人物,所以股票被冻结。公司同意他和那些有他所赠股票的亲戚朋友抛售时,价格已降到每股 10 美元,而且还在不断下跌,幸好他手持 50 万美元的现金,还拥有一小部分企业和投资资产,在加利福尼亚的马林拥有一套豪宅和三辆车,其中一辆是梅塞得斯。

他很后悔分发了那些股票,因为亲戚朋友并未因此获得很好的收益。他决定要做更多事来弥补。“这种感觉就像我把钻石给了他们,可后来居然发现那只不过是玻璃,我给了他们钻石的希望,却用玻璃伤害他们,虽然其中 99% 的人都很理解我,可我还是很苦恼。”现在帕克斯住在一个四居室的房子里,房里有桑拿室、健身房,闲时,他会带上狗出去跑跑步。

帕克斯偶尔会抱怨那些向他借钱的人,目前他有 25 万美元借出去一直没收回来,如果重来一次,他不会那么冒失借钱给别人。许多笔借款连借条都没有。借出的钱有 95% 都没归还,假使他想要核实一下钱的数目和归还期限,反而会使他和朋友的关系变得越发紧张,帕克斯真是头疼不已。“对此我真的很失望,借钱给朋友,他们又不还,这应该不是我的错,见到他们,我反而会手足无措,总不能开口就说,‘什么时候还钱?’”

媒体对他的曝光更让他苦不堪言,一次,他上了一个电视节目《奥普拉》,回来后一星期中就收到 100 封电子邮件,大部分人

—— ❀ 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 ❀ ——

都毫无羞耻地向他要钱。“《奥普拉》把我形容成一个天使，现在每个人都希望我成为他们的天使，这太难了。人们写信给我，告诉我他们的困难，希望我帮他们渡过难关。我感觉自己声名狼藉，这简直太痛苦了。”他不再接收任何电子邮件，而是把自己的一部分钱捐给了一些学校，以此减轻电子邮件给他造成的烦扰。

他记得有一次，一位女人给他写信，向他要4万美元。这个女人说银行要收回她的房子，而房子是她惟一的财产，帕克斯将信将疑，他无法辩明其中孰真孰假，他只能说：“愿上帝保佑你！”

不管怎样，帕克斯不会忘记对他有恩之人，他总是对以前给过他帮助的人慷慨大方，这种想法在他小时候就已经形成，这也来自祖母对他的教导。“祖母总是教育我要知恩图报。”帕克斯还非常敬仰马丁·路德·金的智慧。“金一次谈到，问题不是你拥有什么车，你赚了多少钱，你的房子有多大，关键是你要为别人做什么，那才是人生的一条成功之路。这句话在我看来非常重要。”帕克斯认为他的成功有一部分得益于朋友，所以只要是他的朋友，进了他开的餐馆都可以免费就餐。

帕克斯经历了各种磨难总算获得了今天的成就，而小他5岁的弟弟歌德福勒和他有一样的成长经历，却和他有着截然不同的命运。歌德福勒本来是一个很有天赋的厨师，却不幸沾上毒品。帕克斯开始时，给了歌德福勒一些股票，可歌德福勒立刻抛了换出现金买毒品。帕克斯放弃了对弟弟的援助，据说歌德福勒最终还是戒了毒。

2001年，帕克斯策划开一家新的网络购物公司，形式接近网络先驱集团，据他说，公司肯定比网络先驱集团好得多。“我们现在正筹集资金，我仔细研究了网络先驱集团失败的原因和他们的错误做法，新购物公司经营的范围将大大拓宽，顾客可以

—— \* 从平民到富翁 \* ——

在网上购买当地的许多东西，例如，日用百货、干洗、录音带、定餐、礼物、书籍、CD 等等。”

到目前为止，除了正策划的网络购物公司，帕克斯还有诸多企业的资产，ADP 有限公司是他名下主要获利公司，其次是一个影视剧本创作公司，他希望先在当地做些宣传，然后再推向全国，公司根据他的指示会专门与青少年进行对话沟通，通过剧本揭露青少年吸毒、喝酒、约会、强暴的问题，并给予引导教育。此外他还拥有许多餐馆、一家电子顾客服务公司、一家餐饮咨询公司、一家豪华轿车公司——纽帕克运输公司，这些公司位于不同的地方，他自己的住处也有五个员工打理。

帕克斯很喜欢打高尔夫球。“我希望我可以多打几次，只有打得多了技术才会精湛。”

拉克斯伯的警察局官员帕特里是帕克斯的好友。帕特里上学时只有 5 英尺高，而且再没长高，她的梦想就是加入警队，身高的缺陷并没有阻碍她去实现自己的梦想——做一名警察。她不仅当了警察，还被选为马林警察局最佳警官。帕克斯与她成为了好友，也就是因为帕特里具有坚韧不拔的毅力。

帕克斯相信上帝，但不经常去教堂，他认为上帝在心中，没有必要非去教堂巩固这种信念。

如何成就一番事业，帕克斯认为：“第一，干工作时比别人努力，干得比别人好。第二，确立自己的目标。”谈到餐馆经营的经验，他说到了自己在路易斯的餐馆工作的一些细节：“担任总经理后，我绞尽脑汁增加餐馆的收入。经过我观察我们有个房间一年才能用到 100 天，我提议把它改建成咖啡室，打通这堵墙，使它与外面的餐厅连接，我们把仓库改建成家庭包间。这样下来，生意更加兴隆，年收入达到 100 万美元，这才使我们开始在

——\* 致富模型 7 安东尼·大卫·帕克斯 \*

别的地方开分店。”

虽然帕克斯工作起来废寝忘食，可实际上他并不欣赏这种玩命的工作方法。“妈妈因为要照顾我和弟弟，所以总是埋头苦干，这就导致我以后工作的方式也很玩命，可妈妈毕竟是为了我们的生存才这样做。”

“有人有了钱便把它存起来，而我不会，我考虑的是怎样赚钱，如何花钱。我是一个冒险家，有可能这样的冒险会让我变得一无所有，女儿的生活会变得困难，但如果有那么一天，她也应该学会如何面对。我就是这样性格，我不想改变，即使我一天比一天老了。”

有人称帕克斯是一个工作狂，他早上6点起床，锻炼身体。“每天我都要到办公室处理各种事务，回家后，我就要上网，有时女儿想和我说话，由于过于投入工作我还没搭理她，不过我整个夏天女儿都陪在她身边，下一步，我想我该主动找女孩子约会了。”

“我也想结婚，可不太容易，适合我年纪的女人都有孩子了，做别人孩子的父亲我不知道自己能否胜任。”

帕克斯也认为钱买不到幸福，他觉得幸福是因为他可以做他想做的事，但他还不满足，还想为那些关心他的人做更多的事情。“我很高兴我有一个特别聪明的女儿，2002年，她将大学毕业，她看起来很幸福。我卖了一辆车给朋友，但他没有立刻付钱，我想他有了钱会给我的。”

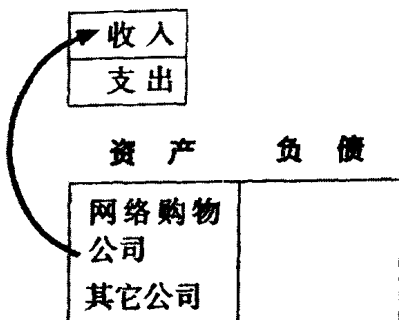
“有件事我想这一辈子都无法改变了：最让我失望的是有些朋友居然责备我，他们没有得到足够的钱。这太令人寒心了，有人甚至还当面说：‘这些难道是你的吗？那是我们自己挣的。’一个朋友根本就不承认给他股票的事，可他早把股票换成了现金，



## ✧ 从平民到富翁 ✧

只是数目比希望的减少了而已。有些人对这件事很在意,我也不知道他们竟会那样说我,我觉得我可没有欠他们的。我只能说有些人就是这么敏感,这么贪婪。我终于明白了以后不该做怎样的事情,此外,把股票当作礼物分发这种事我再也不会做了。”

### 致富现金流:



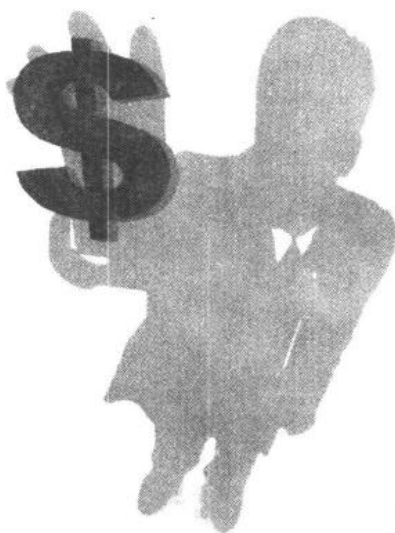
### 致富内在品质:

尊重现实、永不服输、心理承受力一流、挑战生活的勇气、知恩图报

## 致富模型 8

**保罗·E·图菲**

——从儿时讨论金钱的小店主到不动产富商



“我一直很独立，我从来用不上闹钟，也不用别人告诉我应该做什么，我的工作给我带来了很多的乐趣。如果我的面前有一大堆的工作等着我去做，那我最高兴了。如果一切都做完了，我会寻找新的事情。”

---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

保罗·E 基弗, 46 岁, 出生于明尼苏达州一个中产阶级家庭, 家中共有 6 个孩子, 他排行老大。在他赚钱之前, 有两件事值得提及。第一, 在他成长的过程中, 他们家经常在餐桌上讨论金钱的问题; 第二, 喜欢努力工作, 这使他最终获得了丰厚的回报, 现在他拥有的净资产超过 300 万美元。

基弗在明尼苏达州的罗彻斯特拥有一家红翅膀鞋店, 他还是 6 座住宅公寓的老板, 共有 225 个单元, 每个单元的月租金平均为 160 美元。

有一次, 在接受我们的采访前, 他刚刚开完会, 讨论购买另一座家庭公寓。这个公寓的主人高傲自大。基弗向他作了自我介绍, 询问他有没有出售这个公寓的意向。基弗一般通常会提出试探性的建议, 而不是去搜寻报纸上的消息。“我不想付钱请一个中间人来参与这件事。”基弗总是说, 为什么要付出 8% 到 10% 的佣金给那些人呢? 他相信他能够和他人融洽地相处, 而且亲自出马更能谈出一个好价钱。

“我不觉得自己有多么富有, 我只觉得比较宽裕舒服而已。”基弗能够给他的孩子买他们想要的任何东西。如果需要偶尔放松一下, 他也不在意出去旅游。目前他住得非常惬意, 并准备扩建他的住宅。基弗拥有一辆敞篷的小型载货卡车, 他的妻子珍妮特拥有一辆 Chevytahoe 多功能跑车。他们还拥有一个大屏幕电视。

基弗一直认为只有在付清了所有债务, 拥有充足的流动资

——❀ 致富模型 8 保罗·E·基弗 ❀——

金的情况下,净资产才是有意义的。“如果我付清了所有的购买公寓住宅的款项,我会从收回的资金中拿出同样的一笔资金,对下一个公寓住宅进行投资。我本人非常保守,我从来不借钱买车,我会一直存钱,直到我能够负担得起。”

有些人认为基弗是个工作狂。他工作时,精力非常集中,目的性强。他热爱他的工作,同时妻子也会帮他打点生意。他把自己形容为一个积极进取的人。他的这种个性,是从一个传统的大家庭中学来的。这么一个竞争激烈的家庭,作为家中的长子,他必须积极地面对人生。他也不是那种埋在数字里的人,他对人友善,愿意同人打交道。虽然他不得不同时候照看几笔生意,但他仍然能抽出时间帮助教堂,或投入下一个新业务中去。

他经常向成功人士取经,询问他们的成功之道,基弗从与这些人的交谈当中学到了很多。所以,他不在意把自己的知识传授给别人,为此他甚至自己出版了一本书。他的秘诀是建立在美国中西部的工作哲学基础之上的,那就是为自己工作,过自己能够负担得起的生活,稳妥一点,从来不让信用卡透支。如果生意失败了,没关系,继续前进,不要停下来为以往的错误扼腕痛惜。但是,在进行新的投资或干另一番事业之前,千万要进行充分的调查。

基弗十分崇敬他的祖父——保罗·J·基弗。在我们写这本书的时候,基弗的祖父已是 99 岁高龄了。他教给基弗避免债务的道理,他甚至用计算公式向基弗说明,只要他避免像其他美国人那样每四年买一辆车,他就可以积累巨大的财富。

基弗听从了祖父的建议,他是这么解释的。比如说,如果你贷款买一辆 2 万美元的车,利率为 10%,四年付清。那么每个月,你不得不支付 507.26 美元。相反,如果你把 507.26 美元存

—— \* 从平民到富翁 \* ——

入银行,虽然利率只有 5%,但你每个月都存 507.26 美元,让存款利滚利,那么四年下来,你会得到 26892.33 美元,这远比 20000 美元的价钱高得多。考虑到平均每个人一生中能够拥有 12 辆汽车,那么你自动积累了 134889.72 美元,方法就是先攒钱,然后买车,而不是靠借钱买车。

如果你买一辆至少使用了两年的旧车,那么你的积蓄会更多。你还要避免购买那些不会给你带来任何收入的物品,比如说游船、雪车、摩托车之类的东西。

作为家中的长子,基弗和其他年轻人一样,有强烈反抗父母的倾向。但他和祖父却相处十分融洽,关系非常亲密。“我非常崇拜我的祖父,他总是能够想出挣钱的点子。祖父阅历很广,他经营过水貂农场,从事过农业器具的代理业务,卖过拖拉机,犁形器具等农机用具,耕过地,做过房地产,当过房地产经纪人。他从事房地产经纪人的工作一直到 95 岁。他一生都在买卖古董。”基弗仍然记得祖父驾驶着一辆 20 年的锈迹斑斑老爷车的样子。每当有人为车况担忧时,他总是机智地替自己辩驳,说他把别人用来买新车的钱用于投资,购买了地方债券。

基弗的父亲查尔斯一生勤勤恳恳。他提前从 IBM 公司退休,接着从事了公寓出租业务。“我总是想到钱,这种思维是我的父母和祖父母灌输给我的,他们教我每天省下一点钱。”基弗的家人非常热爱体育运动,基弗的弟弟——马克,是一名田径明星。基弗本人在上十年级的时候也玩棒球、篮球和足球。“我惟一能加入的运动队是棒球队,但我不喜欢老坐冷板凳,所以我去找了一份全职工。”基弗接受了一个每周 40 个小时的工作,地点是在罗切斯特南部的假日旅店,每天的工作很多,既要在餐馆帮忙,又要在酒吧间招待客人,或者在前台接客,还得开车运货。

——❀ 致富模型 8 保罗·E·基弗 ❀——

这个工作充满了乐趣，报酬也不错。基弗很擅长向客人索取小费，他善于逗人开心。但是基弗也是一个勤奋好学的人。在高中的时候，他的成绩大部分是 B 或者 C。他承认他成绩不好是由于他每天不得不工作到凌晨一点，上课的时候，他不得不把没睡的觉补回来。尽管他的成绩都达到平均水平，可他根本没有花一点力气。

当被问及学校教育对他的影响时，基弗嘲弄地笑了笑。他在天主教小学度过了六年的光阴，这就是教育对他的全部意义。除此之外，他不认为教育为他带来任何好处。“我可以 14 岁就开始工作，立刻与你们交谈，做同样的事。”他在高中找到的工作让他意识到经济稳定的重要性。1973 年，高中毕业的时候，他已经有了 2500 美元的积蓄，而且付清了摩托车贷款和购买汽车的欠款。他承认在 16 岁的时候，贷款买下了摩托车。一想到为银行支付利息，他就恼怒不已。但是，他辛勤劳动很快便还清了贷款，连他的父母都为此感到惊讶。

虽然基弗讨厌学校，但他儿时有个梦想，就是成为一名联邦调查局的特工。所以，他接续接受了教育，从罗切斯特社区大学毕业，获得了执法专业的肄业证书。他的父母为他出部分的钱，但是书本和学费都是他自己挣的，在周末的时候维持小镇的治安。“我可以持枪，有权逮捕疑犯，我非常喜爱执法工作。”

但是执法的梦想并没有实现，基弗抓住了上天赐给他的机遇。他的大伯在明尼苏达州的圣查尔斯拥有一家男士服装店。圣查尔斯是一个只人口有 2000 人左右的小镇，离基弗出生的地方——威诺娜只有 20 英里，离罗切斯特——梅奥诊所总部所在地——也只有 20 英里。基弗说服了祖父，让祖父为他担保，获得了 6 万美元的贷款，租下了大伯那间店铺。这个独立的店铺

——\* 从平民到富翁 \*

有 1000 多平方英尺,样式非常老旧,衣服堆到了房顶,梯子到处都是。基弗把这间店改名为乡村男士服装店,花费了很长时间才使这个店取得了成功。

他原本只想干上一两年,然后计划让将来的妻子继续经营,这样他能够继续完成大学教育,去当 FBI 的特工。当时是 1975 年,基弗的生意很红火,他也很喜爱零售这一行,但他对于警察仍念念不忘。“有哪一行,既能让你开快车,在酒吧里打架,还能给你付工资呢?”基弗开玩笑道。

在经营服装店的同时,基弗经常会碰到一些执法人员,有小镇的警官、公路巡逻的警官、郡治安官等等。他告诉这些人他有执法专业的学位,还询问他们对自己工作的看法。他得到的答案大部分都是积极的。但是每当基弗问到自己应不应该从事执法工作时,他们的看法似乎都改变了。“他们都说绝对不可以,还是干老本行吧!”基弗最终听从了这些人的建议。

基弗的店面很小,没有足够的房间展示服装。“我们清楚,不扩大店铺,我们就得关门。”在零售业干了三三年之后,基弗借了 10 万美元,在服装店的旁边盖了一个 4800 平方英尺的建筑。“当时生意不错,我用服装的库存作为贷款抵押。”用贷款创建新的企业风险可能很高,但基弗认为只要你做了充分的市场调查,你投资的行业能够给你带来实际的财产价值(一笔生意或某项财产除去抵押品和负债后的剩余价值),债务也并不可怕。

尽管基弗的事业轨迹从他梦想的执法事业转向了零售业,但他注定会成功。主要原因在于每十年他给自己确定一个目标(比如说,在 20 多岁的时候,他立志在 30 岁的时候成为一个百万富翁)。他的梦想不是白日梦。实际上,他会记下他的目标和他计划拥有的金钱。他承认自己并没有完全实现他在 30 岁成



——\* 致富模型 8 保罗·E·基弗 \*

为百万富翁的梦想,主要是因为当时的经济不景气。他谴责高通货膨胀,高利息率。可是他仍然相信,制定高目标,即使失败了,在人生的道路上你也比大部分人更进一步。

为了创造财富,基弗还采取一些其他的方法。他买下了一个有三套住宅单元的公寓,其中的两个单元用于出租,剩下一个单元自己住。“1976年,我花了3.8万美元买下了这套公寓,1989年,我以6.3万美元的价钱卖出这套公寓。”基弗用了8年的时间才赚回了这套公寓,他生活十分简朴,用其他两个单元的收入来帮助创造财产价值。这也是学习经营房屋寄宿的好办法。一旦一套房屋的贷款付清了,你就可以积累足够的资金用于其他的生意,或者买房。

与此同时,基弗的父亲在圣查尔斯购买了一座拥有18个住宅单元的公寓。“父亲干了一年之后,不想干了。”基弗说服了父亲,以原价把这套公寓住宅卖给自己。为了筹集这套公寓住宅的费用,基弗又向银行贷款。等他付清了三分之一的贷款,他就可以用财产抵押来支付下一座公寓住宅的定金,他不断地重复着这个过程。基弗的服装店经营了16年,也非常成功,他认为这是他一直都走在潮流前端的缘故。他的店种类非常齐全,工作服、红翅膀鞋、精致的西装等等应有尽有。他还经常打广告。“为了生存,我们不得不采取行动吸引罗切斯特的顾客。”基弗的宣传大部分是通过直接的信件完成的,他是镇上第一个在店里安装电脑的人。

尽管基弗的时间表排得满满的,可他还是按时锻炼,缓解工作的压力。他每周打三次壁球,他也打垒球,但30岁以后,他不再打垒球了。目前,他仍然坚持锻炼,但是由于脚踝有伤,他参加的活动是有限的。在一月、二月和三月生意淡季的时候,有妻

✱ 从平民到富翁 ✱

子在店里照看生意，基弗可以开车去推销劳尔手套。基弗说他打破了公司在爱荷华州、威斯康星州和明尼苏达州的销售记录。“我非常幸运，能够有这样一个妻子，在我最忙碌的时候，能够为我打点一些乱七八糟的事。”

“但是1987年，基弗却离婚了。之后，他找到了自己的第二位妻子。他和妻子每周在男士服装店里工作60个小时，可每年的纯收入仅有2万美元。这些钱还不够两个人生活。此外，他20万美元的投资也没有获得多少收益。基弗开始反思：“我们每天都开门营业，生意从来没有赔过钱，可为什么到头来我却没有赚着钱呢？”“应该说，那个时候，我做得过头了，我没有要孩子。”1991年他领养了第一个孩子。但是好像有不祥的预感，基弗觉得应该卖掉这个服装店。

1987年，他又购买了另一处不动产。在付清了那栋拥有三个住宅单元公寓的款项之后，他用积蓄的租金购买了一块10英亩的空地，价格为1.1万美元。这块地位于进入圣查尔斯主路的南侧，基弗获得许可，可以在自己的土地上架设广告牌，宣传他的服装店。可是今天，他的红翅膀鞋店离那儿太远，不值得做广告。所以，基弗以每月250美元的价格把这块广告牌和另一块一起租了出去。

现在他仍保留着4英亩的土地，把4.5英亩卖给了建筑商，建造房子，剩余的1.5英亩土地被市政筑路占去了，不过这条路是以他的名字命名的。关闭乡村男士服装店是基弗人生的最低潮。“我并不是绝望了。那种感觉就像一个人忽然发现他家的农场不再赚钱，而他是那样全身心地投入其中，没日没夜地干，每周没有休息日。我们在最近的几年中，每个星期都要工作70个小时。”

——❖ 致富模型 8 保罗·E·基弗 ❖——

基弗的深谋远虑帮助他缓解了这个突然的打击。在关门的两年前,明尼苏达州的红翅膀鞋业公司与基弗有生意上的往来,基弗每年在自己的店里能够卖出 1500 双红翅膀鞋。红翅膀公司希望在罗切斯特开一家分店,但是不希望得罪这个地区最大的销售商。“所以,他们问我对此事是否感兴趣。”1990 年,基弗不仅在罗切斯特开了一家店,而且他和弟弟杰夫在阿拉巴马州的蒙哥马利也开了一家店。他用公寓住宅所得的净资产购买存货,最后他的弟弟出钱买下了在蒙哥马利的红翅膀鞋店。

基弗从以前的服装店迁出,在罗切斯特选择了新的红翅膀鞋店的店址。在之后的六年中,他靠租店铺来经营红翅膀鞋店。他非常希望买一处不动产。幸运的是,他在 40 岁的时候,付清了所有房款。这样,他再用房子作抵押,贷款建造一个 1800 平方英尺的红翅膀鞋店。“我经营过房屋租赁业务,我明白游戏的规则。我当然不希望别人靠出租来赚我的钱,所以,我就建了自己的鞋店。这是我一生最明智的举措之一。”在租店铺的时候,他每个月要付 2000 美元房租。现在自己拥有这个鞋店之后,每个月的还款额加上税收也不过 2000 美元。店址的地势非常好,从主路上伸出,是附近 IBM 公司 6000 多名员工的必经之路,而且附近刚刚开通了新的汽车站。IBM 的员工和几乎所有北上的人都必须从鞋店附近经过。

他最初在乡村男士服装店卖红翅膀鞋的时候,每年销售额是 1500 双,而小镇的人口只有 2000 人。在人口密集的罗切斯特,经营租来的店铺那阵,每年销售额增加到了 2500 双,而在新开的店铺里,“我们每年的销售额猛增到 4300 双。红翅膀的鞋店平均销售额为每年 2000 双。”基弗自豪地说。鞋店成功的主要原因在于他从来不坐等顾客,他亲自上门,主动向罗切斯特周

✱ 从平民到富翁 ✱

围 30 英里的工厂推销安全皮靴。“这占了我们一半的生意。”

他是这样做的。基弗以优惠 15% 的价格把鞋卖给工厂,工厂可以只付 25 美元,剩下的 100 美元从员工的薪水中扣除。“大部分管理工厂的首席执行官都意识到了我们的鞋给他们带来的好处。如果有一双合适的鞋,员工可以避免受伤。”基弗成功的另一个原因在于他总是带着各种样式、各种尺寸的鞋。每一个顾客的订单都被记录在电脑里。“我们有 95% 的顾客都是回头客,一旦客人光临我们商店,我们会把他们的地址、姓名、鞋的尺寸、喜欢的样式记录在电脑里。上班族讨厌逛商店,他们可以电话预定,我们立刻会用联邦快递把合适的鞋寄给他们。”

基弗现在的生活方式给了他自由的空间,可以灵活支配自己的时间。“我再也不用在某个时间一定要到某个地方,虽然我上午大部分时间都在红翅膀鞋店,但只做一些账目工作。现在商店由一个经理和四五个员工照看着。公寓住宅的生意也开始复苏。”“刚开始的时候,我只是和房客握握手,就把房屋租给了他们。现在,规章制度就有十二页,租赁合同有十页,必须检查房客的犯罪记录和信用记录,防患于未然要比亡羊补牢容易得多。”

根据基弗的缴税记录,他的年收入在 20 万美元左右。来自红翅膀的收入和公寓住宅收入各占一半。基弗希望在自己偿还所有的债务后,自己的投资能向住宅公寓倾斜。“我不觉得自己有那么多收入,很多钱都跑进了政府的口袋,我每个月要为公寓住宅和鞋店上缴 1.3 万美元税。我不觉得自己有足够的钱安享晚年,我要向我的祖父学习,我可能会放慢脚步,但我绝对不会退休。”基弗并没有在所有的商业活动中都取得了成功。

致富模型 8 保罗·E·基弗



“我总是想到钱,这种思维是我的父母和祖父母灌输给我的,他们教我每天省下一点钱。”

✱ 从平民到富翁 ✱

1982年，基弗曾经试图在明尼苏达州普莱恩维尔开设一家乡村男士服装店的分店，但是经济情况对他不利，利率暴涨到21%，而他的生意客户主要是农民，当时农民都破产了。基弗在普莱恩维尔的生意只维持了一年。不过这一切并未给基弗造成巨大的经济损失。“我可能对歇业很无奈，我损失了1.5万美元。”但是，基弗从没有什么严重的债务，而且有稳定的房租来源，这帮助他缓解了压力。“如果你没有债务，你便可以熬过难关。现在我有稳定的收入来源，也没有太多的债务。”

基弗把所有红翅膀鞋的生意从先前的服装店转到了新建的商店。“很多人都想知道在小镇做生意失败的原因。现在无论你走到美国任何一个小镇，会发现几乎没有什么商业街道和公司。现在每个人都去商业中心购物。”基弗相信部分原因是税收太重，夫妻俩不得不都出去工作。“在20年前，有更多的居家母亲。如果爸爸需要买衣服了，他们会在当地的服装店买。现在，母亲们都去大城市的商场购物，这些地方离她们的工作地点近。我在罗切斯特给圣查尔斯镇的居民卖出的红翅膀鞋，比我在圣查尔斯卖给他们的鞋还要多！”

红翅膀鞋店有一名优秀的经理，在他的管理下，鞋店的生意很平稳。在乡村男士服装店歇业之后，基弗开始寻找新的商机，他对直接邮寄业务非常熟悉，买下了财富邮寄公司在罗切斯特的经销权。这个业务主要通过寄出大量的优待券宣传本地区的公司。“我干得好是因为我每个星期工作80个小时，我让这种业务运转起来，我有很强的竞争力，我想打败所有拥有经销权的人。我拚命工作，弄得自己疲惫不堪。”有一天，他去拜访一个经纪人公司，推销财富邮寄公司的广告，可是约了三次，这家公司三次都失约了，也没有解释原因。那天，他突然决定卖掉财富邮



——\* 致富模型 8 保罗·E·基弗 \*

寄公司的经销权。他花了 2 万美元买下的经销权,却以 11.7 万美元的价格卖出。

在卖掉那个公司以后,基弗又尝试投资另一种特许经销业务,卖旧衣物、玩具和家具。基弗承认:“我最后卖掉这个特许经营牌照时,亏了 30000 美元。”直到今天,他对特许经营业务仍然耿耿于怀,并警告说如果你正在考虑购买特许经营权,最好不要相信那些特许经营权的推销者。“如果说花费是 8 万美元,那实际的花费至少是 12 万美元。”另外,特许经营权对基弗的商业预测提供了错误的信息。

正是基于这种经历,基弗为我们提供了一条建议,声称这条建议的价值是这本书的三倍。所有正在考虑购买特许经营权的商人,不仅应该给现有的特许经销商打电话,更应该给那些失败的经销商打电话。“我至少会给 10 个特许经销商打电话,询问他们失败的原因。当然,在你购买的时候,推销商会告诉你其他经销商的名字。特许权的拥有者需要更多的特许经销商,经销商越多,他们越成功。他们越是声名狼藉,就越是成功。他们会告诉你,他们做得很棒!”

红翅膀鞋不是一种特许经营。基弗使用的是红蜻蜓公司的固定设备、地毯颜色、微机系统,但他不用付牌照费。红蜻蜓公司是靠卖鞋给基弗来实现利润的。基弗在购买土地为自己建造房子的时候,也亏了本,他告诫我们千万不要购买没有开发过的土地,除非你拥有充足的净资产。

基弗为了开发那块偏僻的土地,不得不在市区和这块地之间开辟了一条道路,修建了自来水管、下水道。“我们甚至请到了市区的工程师为我们计算修建这些设施的花费。”可是,事情没有想象中那么顺利。基弗自认为作了很多调查工作,可是

—— \* 从平民到富翁 \* ——

最后实际的花费是工程师估计数目的三倍。工程师忘记了把炸岩石的费用考虑在内。“我不建议你们购买土地，除非你有充足的净资产，以前的房子总是出问题。”

1993年，基弗在乡村男士服装店从事歇业销售之后，他出版了一本教人如何从事歇业销售的书籍。他一共卖掉了120份，每份30美元。“还不错，虽然我没能赚到钱，但至少有一些事情可以做。”

有很多骗子，花言巧语教你如何经营歇业销售。“这些家伙会骗走你很多钱，然后用这些钱继续来打广告。”幸运的是，帮他搞销售的人非常诚实，还为基弗写书出谋划策。

如果你打算从事商业活动，基弗建议首先接触一下成功的人士。“你会发现这些开发商、大部分公司的首席执行官都非常真诚，他们乐意帮助他人。”

基弗在从事公寓住宅这一行时，就是这么做的。他向一个主要的公寓所有者请教，他的建议让基弗受益匪浅。人们总是认为，成功人士和《达拉斯》电视节目中的J. R. 尤因一样。“实际上不是这样的。”他们会尽全力帮助你，给你忠告。“不要害怕去请教你准备涉足的行业的专家。如果你必须付钱给会计师或者律师来寻求建议的话，那么还是不要怕丢面子，去请教专家。”

这种观念甚至进入了基弗的个人生活。他对如何教育孩子理智地花钱非常关心。有一次，他考虑以女儿们的名字购买一个八层楼的公寓，当时他正好读完安德鲁斯·麦克尼尔的《隔壁的百万富翁》，书中认为给孩子们金钱，实际上会阻碍孩子们创造财富的过程。读完书后，基弗担心给孩子们购买一个八层楼的公寓正是作者建议不要做的事。

为了这个问题，基弗专门打电话给这本书的一个作者——



——\* 致富模型 8 保罗·E·基弗 \*

汤姆·斯坦利,在他的电话录音中留下自己的姓名和电话。没想到斯坦利居然给基弗回了电话。“我们聊了一个小时。”斯坦利赞同基弗为女儿们买房子的想法,因为她们并没有拿现金。如果基弗买下了那套公寓,孩子们通过学习管理技巧,接受良好的教育,将学会如何使用别人的钱来创造自己的财富。

“最后,我没有买那套公寓,不过,斯坦利这家伙可真棒!”这也证明了成功人士不是遥不可及的,有时他们是最好的信息来源。

基弗明白了一个道理:就算失败了,也不是世界末日,尤其在你没有太多的东西可以失去的时候,坚持下去,做一些需要启动资金不多的事情,这样你可以轻易地发展起来。尽管基弗的第一次婚姻失败了,但是第二次婚姻却幸福地陪伴了他 18 年。“找到一个和我具有同样工作能力的伴侣,真是太重要了!我的第二个妻子工作起来比我还努力。”

基弗的妻子非常支持他从事的每一项事业。只有一次,基弗买下了特许经营权,妻子竭力反对。基弗也感觉自己被欺骗了。“最后证明,她是完全正确的。”

基弗继续确定他的目标,他仔细地制定了实现这些目标的计划。他甚至用分析表确定自己的个人退休账户的数额和房地产的价值。这能帮助基弗确定他的下一笔投资。他希望自己在 10 年之内,在他 55 岁之前,能够还清所有的债务。“实际上,这不太现实,因为我在不断地购买地产,他还决定在圣查尔斯每隔一年就要购买 12 个单元的活动住屋。”

基弗从不买彩票,到商场购物时也总是专挑便宜货,“因为我曾经经营过服装生意,所以我总能以很便宜的价格买到我需要的东西。”季度末大减价时期,他还买了一辆雪车。

—— \* 从平民到富翁 \* ——

对于今后的生活他考虑得非常周到,每月向辛普计划里存入1000美元。这种计划是专门针对那些拥有100名或不到100名雇员的小企业主的退休项目。基弗还拥有共同基金,是由他的股票经纪人堂·查尔森和爱德华·琼斯帮他打理的。我们在采访基弗的时候,美国的股市不断地下滑,他对此并不担忧。“我一点也不激动,因为目前的股市正在狂跌。如果你没有太多的债务,正是介入的好机会。”

基弗不怎么旅行,不过他打算以后多出去旅行。他最近买了雪橇,他一家人经常去滑雪。2000年夏天,基弗一家进行了一次长途旅行,他们去密苏里州的布莱逊,德克萨斯州德阿玛里洛,探望了一下老朋友,他们还去了新墨西哥州的圣达菲,科罗拉多州的布莱肯瑞兹。

基弗是一个忠实的天主教徒,是他所在教区的经济董事会的成员之一。他非常慷慨,是教区10个捐款人之一。他每个星期天都要去教堂,但他并没有把商业上的成功归功于宗教信仰。他坚信成功来自于对自己的要求。“我心中有一个坚定的信念,我能够获得成功,但是我从来不祈求成功的降临,成功是靠自己努力得来的。我和牧师是好友。”

基弗喜欢读书,不过他承认现在没有以前读得多了。他发现录在磁带上的书对他很有帮助,在路上的时候可以消磨时间。基弗说他从来不让自己为信用卡支付利息,他只保留着一张信用卡。“我不得不用信用卡清楚地知道自己的开销,另外我还可以获赠免费的飞行距离,如果我不用信用卡,我简直是疯了。”

基弗认识的一些人,原本可以用贷款来创造财富的,可是债务却把他们给击垮了。“我有一些朋友,最近的20年来,信用卡里已经有了2万美元的债务,他们就是摆脱不了。人们常说他

——❀ 致富模型 8 保罗·E·基弗 ❀——

们一个月挣 4000 美元,这样他们会找到一个方法,让自己每月支付的利息也达到 4000 美元,他们从来不让自己的财务状况有所改善,这不是生活的好方式。我认为许多人的生活都不轻松,他们永远不可能获得经济上的独立。”

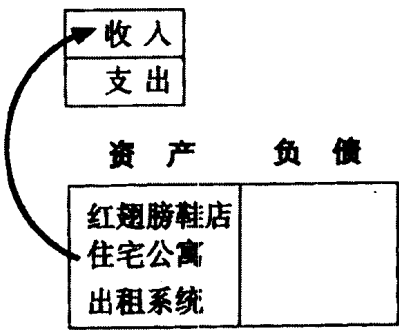
基弗把指责的矛头直接指向了美国的教育体制。“大部分人对分期付款清单(一个显示需要支付的贷款本息数额的单子)是怎样操作的没有一个清楚的概念。三十多年来,他们一直不明白,如果他们每个月多付 100 美元,那么他们要用一半的工作时间来还贷款。”

尽管基弗讨厌美国的教育体制,他还是把孩子送进了当地的公立学校。“看起来那个学校不错,”基弗说。在家里,孩子们也要接受教育。他刚刚聘请了一个家教,教他 9 岁的女儿西班牙语。基弗相信让女儿小时候学习西班牙语,女儿更容易掌握语调。“很快,我们就可以看到墨西哥和美国的边界完全开放,学习西班牙语会为女儿带来更多的机会。”

对于自己取得的成功,他说这要归功于他对工作的热爱。“我一直很独立,我从来不用上闹钟,也不用别人告诉我应该做什么,我的工作给我带来了许多乐趣。如果我的面前有一大堆的工作等着我去做,那我最高兴了。如果一切都做完了,我会寻找新的事情。”

—————\* 从平民到富翁 \*—————

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

对金钱的正确观念、工作细致认真、现实的学习精神、善于从失败中总结经验

致富模型

9

**赖利·B·B·金**

——从种植园孤儿到享誉世界的布鲁斯之王



“我热爱我的工作，我的工作得到了应有的回报。即使没有钱，我也会做。而且在很多场合，看到很多人在向我微笑，这就是我的回报。”

✱ 从平民到富翁 ✱

少时的赖利·B·B·金不仅说话结结巴巴,而且经过医生诊断还患有糖尿病。年幼的金在9岁时就失去了母亲。五年后,他的祖母也过世了。上到十年级他不得不辍学。他的生活从一开始就充满了艰辛,背负着巨大的苦难。但是,他最终成为了一名布鲁斯明星,拥有百万家财。他把自己的成功归于自己对布鲁斯音乐的热爱,归功于自己正确的决策,找到了一名合适的经理为他管理财务。但是他的成功却姗姗来迟,直到他60多岁的时候才降临。

B·B·金,76岁,现在金除了新财富的增长速度有所放慢之外,其它的各项事业发展的步伐都没减缓。有报告称他每年要办25个演唱会,金这样努力可能因为他说过他和十五个妇女有过关系,她们为金生育了15个子女。在这15个子女当中,没有一人是金的两个前妻所生。

金的成功走过了一段漫长而艰辛的历程。在拉斯维加斯,金拥有一座占地3100平方英尺的房宅,有四间卧室;一辆豪华旅游大巴,在他离开家的时候,大巴就是他的家;一辆梅塞德斯、一辆劳斯莱斯、一辆通用低盘卡车。这一切成就都源自金优秀的管理,现在 he 可以去他想去的任何地方。然而金的成功是通过他一步一步努力逐渐获得的。他和当时非常受欢迎的摇滚音乐人一起演出,在观众面前的曝光率得到了极大的提高;他还抽出时间和媒体见面;他给员工优厚的报酬,对他们非常亲切。

金出生于密西西比州伊塔贝拉的棉花种植园里。在金最亲

——\* 致富模型 9 赖利·B·B 金 \*

近的人——母亲和祖母——相继去世以后，他独自在母亲工作过的棉花种植园中生活和工作。最后，他的父亲找到了他。在少儿时代，他一人在远离父母的情况下生活了三年，和舅舅、舅母与表兄弟一起度日。舅舅家是小佃农，住在密西西比州的印第安诺拉，这个小镇位于密西西比三角洲的中心地带，舅舅的家中没有电。金在棉花种植园工作，每天可以挣到 1.75 美元。他刚开始的工作是在骡子耕地的时候跟着它。

“这头骡子的粪便溅到了我脸上……”金在他的自传《身边的布鲁斯》里这样写到。这些记忆让他非常珍惜后来能够靠音乐挣钱的日子。可是，金在年轻的时候并不介意艰苦的劳动，因为母亲和祖母的去世给他幼小的心灵带来了巨大的伤害，劳动就是金的避难所，通过劳动，金可以忘却所有的痛苦。金的母亲和祖母虔诚地信奉宗教。金承认对他人生影响最大的是他的母亲——诺拉·爱拉·金。因为在母亲去世的时候，金第一次接触到了布鲁斯音乐。

“我没有她的照片，但是她的样子深深地印在我的心里。”金小的时候，母亲常常教导他：你年纪还小，不能保护自己，应该一直和蔼待人。母亲的话暗示着如果金能够和蔼待人，别人也会以礼相待，永远和金站在一起，帮他度过人生最艰难的岁月。

为了逃避繁重的劳动，金开始学习音乐。他自制了一个吉他，开始学习弹吉他。这个吉他制作简陋，只不过是用手捆金属丝绑在扫帚把上而已。12 岁那年，金用自己从种植园挣来的钱，买了自己的第一把吉他。他开始收听广播，听音乐。金学会了用改变音符来表达自己的感情，这在布鲁斯音乐中非常典型。

金开始为一些福音团体演奏，观看早期的音乐电影，转录其中的音乐。金喜欢看电影短片，尤其是有黑人演员扮演角色的



—— \* 从平民到富翁 \* ——

小电影。金在成长的过程中,经历过许多坎坷和不平,他是一个非洲裔美国人,在存在严重种族歧视的南部地区,金觉得自己像一个下等公民,金在一本书中写到,在剧院里,他总是坐在只准黑人坐的某个角落,白人家的孩子们会把爆米花扔在他的身上;在公共汽车上,非洲裔美国人只能坐汽车的后半部;只能去标着只准黑人入内的澡堂洗澡,只能从标着仅限黑人使用的喷嘴式饮水处喝水;金也曾亲眼目睹过几次白人对黑人处以私刑的场面。

“如果看到有标着白人和有色人种的牌子,你不想自找麻烦,就不要从标着供白人使用的饮水处喝水。”有一次,金在接受CNN的采访时这么说到。金在谈到回忆第一次目睹一个年轻的黑人被私刑处死的情形时说:“我简直不敢相信这是真的!他们处死了那个年轻人,那人已经死了,他们还要阉割他,最后他们把那个年轻人摆在了法院的附近,我伤心透了,我受到深深的伤害。”

在旅行的时候,金经常会因超速行车被警察拦截。在他驾驶豪华轿车的时候,情况更是如此。有一次,在德克萨斯州,金与第二任妻子——苏·卡罗尔·霍尔还有他的儿子一起出游的时候,又被一个警察注意上了。尽管金非常小心,注意控制自己的时速,但是他还是被警察命令停在了路边,警察说这个地区最近发生了绑架案,他们正在搜捕疑犯。金的妻子不得不保证说一切都很正常,他们才摆脱了纠缠。不必说,金受到了侮辱:“我感觉自己如此渺小,什么也做不了,也不能发出任何抱怨。”金在自己的书中谈到。

金已经习惯了这样的事情。他并没有被贫困和歧视打倒,他不允许这样。相反,这一切激励着金不断地奋斗,让他追求更

——❖ 致富模型 9 赖利·B·B 金 ❖——

好的生活,这种伤害实际上帮助了金通过自己的音乐来表达自己的感情。

金十来岁的时候,要从种植园步行八英里,才有机会瞅一瞅当地的夜总会。当时,爵士乐风靡一时。金也开始从福音音乐向独奏方面发展,这一切发生在密西西比州印地安诺拉的街角,金在那里热情地演唱着福音音乐。就是在那个街角,金上了人生第一堂推销课,刚开始,他的音乐只能从路人那儿得到几句评价而已,后来他用“我的宝贝”这个词代替了“我的上帝”这个词,人们开始给他小费,有时是几角硬币,有时他完全投入地用音乐表现男女间热烈的情感时,他会得到路人的一瓶啤酒。

金在种植园的收入也上涨到每周 22.50 美元,当时在密西西比州三角洲,这是相当不错的报酬。他成了一名拖拉机驾驶员,并且迎娶了他的第一个妻子——玛撒。婚后不久,他应召入伍,参加了第二次世界大战。当时,部队中也存在着种族隔离。1944 年,金在哈蒂斯堡城(位于密西西比州的东南部)的谢尔比军营接受了基本训练。然而,由于农场工作的需要,他从未当过现役士兵,最后他又回到了农场工作。金对此后悔不已,他后悔错过了这个独特的机会,因为参战能让他看一看外面的世界。直到今年,他仍很懊悔,他没能够得到美国士兵福利法案规定的支付士兵继续学习的权益。

1994 年,金决定离开印地安诺拉——这个他出生和成长的地方。金憎恨密西西比州的白人乱用私刑,另外,他强烈地感觉到自己必须到外面的世界开扩自己的视野,增长自己的见识。他抛下了妻子,独自带着吉他,搭便车来到了田纳西州的孟斐斯城。他已下定决心在音乐的道路上寻求自己的未来。

孟斐斯的必尔街是美国歌手猫王埃尔维斯·普雷斯利的家,

✱ 从平民到富翁 ✱

他的许多成功的歌带如《伤心旅馆》、《灰狗》和《不要冷酷》及其富有魅力的风度对美国大众文化影响巨大。必尔街也是 20 世纪四五十年代美国黑人音乐家聚集的中心，所以金向往这个地方。他和他的表兄布克呆在一起。华盛顿·布卡·怀特是当时著名的布鲁斯音乐家，他教金弹奏布鲁斯音乐。金曾说过，必尔街就是他的大学。

金承认，尽管他崇拜布卡·怀特，也喜欢听他的音乐，但是他不想和怀特一起登台演出。金在接受新泽西《阿斯伯里公园评论》报采访时，回忆起他从怀特那里得到的建议，“要成为一个布鲁斯歌手，每天你必须打扮得像去银行借钱那样。”这些话仍然深深地记在了金的心里。金说他永远也忘不了儿时去帕施曼教养所探望怀特的情景，怀特因向一名男子开枪进了教养所服刑，“探望怀特之后，我再也不想去那种地方。”帕施曼教养所更关心的是如何赚钱，而不是怎样改造犯人。帕施曼因此出了名。另外，帕施曼收容过怀特和其他重要的布鲁斯音乐家，被认为布鲁斯音乐家的“名人堂”。

金得到第一次机会是在西孟斐斯的 KWEM 电台“宝贝男孩威廉姆逊”节目上演出。他的演出在广播中播出效果很好，西孟斐斯的十六街餐厅聘请金作歌手。后来，他又在一家黑人经营的电台 WDIA 进行了十分钟的现场演出，他的节目《金——现场演出》是一家保健品公司——佩普蒂肯公司(Papticon)赞助的。这个节目受到了听众热烈的欢迎，所以节目时间也延长了，并改名为《黑人音乐俱乐部》，现在金甚至可以在电台上为自己的表演做宣传了。

金需要一个更吸引人的艺名。他称自己是必尔街布鲁斯男孩——金，后来他把艺名缩短为布鲁斯男孩——金(BluesBoyK

——❀ 致富模型 9 赖利·B·B 金 ❀——

-ing),直到现在的 B·B·金,前两个 B 分别代表着英文中的布鲁斯(Blues)和男孩(Boy)。任何熟悉金的人都知道,他总是把自己的吉普森吉他称为“露西儿”。“露西儿”一直是金的挚爱,也是金的“象征”。“露西儿”是怎么来的呢?有一次金应邀去孟斐斯之外的城市演出,地点在阿肯色州狄士斯特。这是他们的黑人夜总会巡回演出的一站。这次巡回演出包括南方一系列的夜总会,酒吧、舞厅,路边的爵士乐歌厅等等。在金演出的时候,两个男人大打出手,弄翻了煤油炉,夜总会因此起火,金安全地跑到了外面,但忽然想到自己价值 30 美元的吉他仍然在屋里,他竟然冒着生命危险冲进了房子,抢出了自己心爱的吉他。后来,他得知两个男人是为了一个名叫“露西儿”的女人争风吃醋,大打出手。金从此决定将他的吉他命名为“露西儿”。至此之后金使用的每一把吉普森吉他都被起名为“露西儿”。

在金 20 多岁的时候,他的知名度扩大了。1949 年,他开始为子弹唱片公司灌录唱片,起初,每录一张唱片他只能挣 100 美元。今天看来,这些钱真是少得可怜,但金却非常兴奋,因为与他早年一直住在种植园里的生活相比,已经有了很大的改观。金也注意到,他为各种音乐填词、作曲,但是每次似乎都有别人的名字出现在他的名字旁边。不管怎样,金是一个无畏的勇士。金在接受《旧金山新闻》的采访时说:“我热爱我的工作,我的工作得到了应有回报。即使没有钱,我也会做。而且在很多场合,看到很多人在向我微笑,这就是我的回报。”

又过了一年,金与另外一家唱片公司——肯特/PRM/现代唱片公司签约。他的唱片登上了布鲁斯音乐排行榜第一名的位置。这张唱片在美国流行音乐排行榜布鲁斯音乐的冠军位置上呆了三个月,金成为了全国家喻户晓的人物。他开始在全国进

—— \* 从平民到富翁 \* ——

行演出。在 20 世纪 50 年代,他每年要进行 340 多场演出。他在各种各样的音乐舞台上演出,无论在堆在水泥地的旧汽车顶上,还是美国著名的阿波罗剧院都留下了他的身影。在旅行途中,金的风流韵事也不少。他有一次还和一个女人一起进行毒品注射,然后带着病态出去工作。从那次以后,他对毒品开始有了坚定的立场,因为毒品毁了许多音乐家。金再也没有用过毒品,而且一旦得知乐队的成员吸毒,他会立刻解雇他们。

金的名气逐渐开始上升,他的目标是追随成功的歌手——雷·查尔斯的脚步。在 60 年代初,金与美国广播公司唱片公司签约,他的工资了从每周的 1000 美元上涨到 2500 美元,金开始无节制的挥霍。他购买了一部白色的凯迪拉克,而且经常去赌博。

回顾过去,金承认在自己年轻的时候对自己的金钱管理太松懈。在爵士乐大亨路易斯·阿姆斯特朗与唱片公司签下签名权的协议时,金只能收到一些公寓费,通常唱片公司给黑人音乐人的公寓费是很低的。金注意到自己的唱片由于某些原因总是被放在商店 99 美分的唱片堆里。

1958 年,金经历一次严重的打击。载着金和乐队成员的大巴发生了车祸。可是就在车祸发生前的一星期,金的保险到期了。金因此背上了 10 万美元的债务,这笔债务一直跟随他许多年。巧的是十年后,他的大巴在亚特兰大被窃,而他的盗窃保险刚刚到期了。接着,他的妻子向法院提出离婚申请;美国国税局也要征收金 7.8 万美元收入税。尽管金的名气越来越大,但是他的负债在整个 60 年代一直纠缠着他。今天,他没有指责美国国税局,而将这一切归咎于他贫乏的管理技巧。

起初,金觉得因为自己是一个黑人艺员,所以才受到迫害,

致富模型 9 赖利·B·B·金



“我不时掐掐自己，问自己‘这是真正的 B·B·金吗？’”

✧ 从平民到富翁 ✧

但随着时间的推移,他意识到自己犯了一些错误,最主要的错误在于他不知道自己可以雇佣一个税收代理人,让代理人帮助自己与美国国税局达成一个协议。金一直抱怨,美国国税局像一个枷锁一样,一直套在他的头上。即使到 2001 年中期,在我们写这本书的时候,金承认自己是百万富翁,但美国国税局仍然有 112145.23 美元的收入税是记在了 B·B·金的名下的。因为 1985 年,美国国税局根据内华达州克拉克县录制公司的在线记录对金提出了起诉。

60 年代,金一直在进行演出。金如此频繁地在全国各地进行音乐演出也只能勉强维持生计。金和其他音乐人的关系富有传奇色彩,他与这些音乐人演出不需要签订任何协议。金会承担他们回家的机票,在巡回演出的过程中,给他预定单独的旅馆房间。“我们都是过来人,我们都了解伴奏员的处境,过去的那些记忆仍然在我的脑海中时隐时现。”金对《旧金山新闻》解释到。

金清楚巡回演出会给乐队成员的家庭生活带来巨大的困难。“我像现在这样干,原因就是我必须让这些人工作起来,因为只有这样,他们才能照顾他们的家人。他们之中没有一个让我失望过,我也没有让他们失望。有很多次,我提前支付给他们一个月的薪水,但是在我需要他们的时候,他们也会立刻出现,我们乐队的成员都是最棒的!”金在接受《吉他弹奏者》杂志时说到。

“家有家法,队有队规。我们的乐队也有一些纪律:不准喝酒抽烟。乐队每个成员都要站在演奏台上发誓。因为我自己不沾烟酒,所以你们也应该能够做到这一点。如果想喝酒只能在自己的房间里喝,或者在别的地方,但是绝对不能耽误工作。不



——❀ 致富模型 9 赖利·B·B 金 ❀——

准打架,谁打架,就解雇谁。另一条规定是关于妻子和女友的,如果我们周围有女士,我们必须向对待自己的亲人般对待她们。这些规定已经跟随我们五十年了。”金说如果乐队成员有好的音乐,他也非常乐于接受。

尽管金年轻时非常努力,有一大批的追随者,但金得到的报酬并不丰厚。50年代,摇滚乐风靡一时,节奏很强的黑人音乐受到了冷落。许多主流的白人音乐人并不尊重黑人音乐,他们认为布鲁斯音乐是一种“丛林音乐”,腐蚀了白人青年的心灵。而且一些黑人音乐人也认为节奏很强的那种黑人音乐是“魔鬼之声”,是一些没有受过教育的佃农演奏的,布鲁斯音乐的歌手通常会喝得烂醉如泥,而且经常赌博。

“我不像詹姆斯布朗和杰克·威尔逊那么幸运,有那么多的青年人喜欢他们的音乐。”金在接受《西雅图邮政信报》采访时说。1985年,《金融时代》报道说,在被一个媒体记者问及他为什么不用一种固定的风格演出时,金的口答是:“我想是我的手指太笨了,不听使唤!”

金善于宣传,他会利用自己所有的戏装来营造舞台气氛,使气氛活跃起来。但是他大半生受到的歧视和侮辱似乎危害到了他的事业。直到60年代,美国发起声势浩大的民权运动,他的音乐才得到更多白人的认同,但广播上并没有播放大多他的歌曲。直到今天,他仍替现在的黑人青年惋惜,他们对布鲁斯音乐知之甚少。

“总的来说,在我给孩子们签名的时候,看到黑人小孩是为他们的母亲、祖母或祖父索要我的亲笔签名,而白人小孩通常都是为他们自己要的。我并不指责他们,我怪我们自己没有进行更多的努力让我们的孩子们了解他们的根。”金下定决心,要让



✿ 从平民到富翁 ✿

大家重新焕发对布鲁斯音乐的热情。他相信巡回演出是吸引追随者的一种最有效的方式。金承认他的生活大部分都是在路上渡过的,所有他不可能有长久的婚姻,但是他在事业却获得了丰厚的回报。

首先,无论他走到哪里,他的演出都会引起媒体的关注。在演出后,他和他的崇拜者见面,直到所有的歌迷离去,金才肯离开。下一次,等再度到这个地区演出的时候,金注意到来的人增多了,他的唱片销售额上升了。即使在金的老年时期,人们对他的音乐仍然褒贬不一。1990年,B.B.金的广播节目《布鲁斯时空》被广播电台的辛迪加经营者,伯克班子弹音像制作公司取消了,尽管这个节目已经在全国112个主要面对黑人的广播电台播出了。公司称缺少全国的广告支持,所以取消了该节目。悉尼·西登伯格,金的经理在接受《芝加哥瞭望》采访时气愤地说:“我们直到节目真的被取消了,才得到消息。我们是在打电话与辛迪加经营者商讨另一件事务时,他们才提到他们取消了这个节目。”

在芝加哥,WXRT-FM的导演——诺姆·威纳非常气愤,催促歌迷写信给管理该电台的辛迪加经营者发泄自己的感情。一个星期后,电台收到了100多封来信,金的发言人说,由于金缺少时间,他从来没有恢复这个广播节目。

作为一个常年在外奔波的父亲,金也有许多的苦衷。他的儿女子孙们只能过着寂寞的生活。他有一个女儿名叫派蒂·伊丽莎白。她犯了法,吸引了媒体的注意。派蒂是金和埃西·威廉姆斯的孩子。埃西在佛罗里达州的盖恩斯维尔拥有一家“蓝色乐章”酒吧,金曾经在那里演出过。《人物》杂志称:金与埃西从未结过婚。派蒂是埃西·威廉姆斯的第三个孩子,她是警察局的

——\* 致富模型 9 赖利·B·B 金 \*

常客。1995 年,佛罗里达犯罪人员改造部声明:埃西在改造所服刑十三年后,在奥卡拉附近的洛西尔被释放。最近,她又因做伪证,携带可卡因被判入狱。在埃西监禁期间,金特意为她进行了演出。

在巡回演出的途中,金经常会在舞台上向他们孩子发表讲话,因为如果金在周围演出,他们的孩子会去看他的演出。金对《人物》说:“他们都有各自的生活,我经常对他们说,他们每一个都很特别,我爱他们。我为了他们才去那儿,我要帮助他们。没有孩子就不用去照顾他们,可是一旦有了孩子,你就得承担起照顾他们的责任。所以我一直在努力工作。”金的女儿雪莉和克劳德特想在乐坛上发展,雪莉·金甚至宣布自己是“布鲁斯之王的女儿”。但雪莉仍然感到很遗憾,因为金从来没有邀请过她同台献艺,或者与金灌录唱片,因为金有合约在身,对他有种种限制。

今天金成为一个百万富翁的主要因素在于金找到了一名精明的经理——悉尼·西登伯格,西登伯格多年的妥善经营造就了今天的金。

回顾 1968 年,金 43 岁的时候,渴望成功,渴望成名。然而一切并非金想象的那样顺利,他开始沮丧起来。金的旅行经理建议金与西登伯格好好谈一谈。西登伯格为金制定了一个五年计划。第一,金必须戒赌,偿还美国国税局的欠款。西登伯格与美国国税局达成了—个税收解决方案,确定金按时支付欠款的日期。西登伯格促成了金与联合订票公司的联姻。联合订票公司是—美国的主要订票公司之一,代表着路易斯·阿姆斯特朗和斐兹·多米诺这样的名人。在金与西登伯格合作—年后,金录制了自己最畅销的—张唱片《激情不再》。良好的订票情况是音乐人成功的关键。联合订票公司让金与摇滚歌星合作,在大城市演

✿ 从平民到富翁 ✿

出,金曾经因偏爱布鲁斯,对摇滚音乐退避三舍,现在他和摇滚乐队“感激死亡”、“杰斐逊飞机”共同在旧金山的菲尔墨尔登台献艺。当金唱到《宝贝!和我一起摇!》与《甜蜜的小天使》这两首歌时,观众都疯狂了。

60年代,金除了经常与媒体和自己的歌迷见面之外,还与当时流行摇滚歌星合作。人们对布鲁斯的兴趣越来越浓。金把这些归功于像埃力克·克莱普顿和滚石乐队的摇滚明星。米克·捷哥告诉观众他的音乐受到了B·B·金和其他的布鲁斯音乐家的影响,观众们开始转向金的音乐,人们对金的需求越来越大。金对埃力克·克莱普顿——这位摇滚和布鲁斯吉他手——赞扬倍至,金认为他刺激了听众对布鲁斯音乐的兴趣。克莱普顿的音乐在许多知名的广播电台播出过。他的录像出现在MTV电视台和VH1电视频道。他的许多歌都是最受欢迎的歌曲。金发现与摇滚歌星合作,不仅敞开自己的音乐,而且促进了他的事业。实际上,2000年B·B·金与埃力克·克莱普顿的唱片《随金而行》成为了美国的双白金唱片,换句话说,他们的唱片售出了200万张,这是金销售量最大的一张唱片。

最近,金开始担任肯尼·韦恩·谢费尔德的指导老师。肯尼·韦恩是一个前途远大的布鲁斯音乐的奇才。金与年轻的谢费尔德共同举行即席演奏会,金与谢费尔德在媒体上的照片使金受到了年轻一代的喜爱。金与著名的爵士乐和布鲁斯音乐家一起合作,他们包括埃文·詹姆斯、阿尔伯特·考林斯,约翰李·胡克以及邦尼·莱特。

金、马蒂·沃特斯、鲍比·布兰特是当时仅有的三个在主要的唱片公司灌制唱片的布鲁斯音乐人,这一点非常重要。MCA是美国最大的唱片公司,公司会花很多钱来宣传艺人的唱片。

——❀ 致富模型 9 赖利·B·B 金 ❀——

西登伯格让金搬到了商业繁荣的地区。他为金作好了安排,准备开辟“露西儿”吉普森吉他的零售业务,一把带有 B·B·金签名的吉他可以卖到 3500 美元。西登伯格帮助金在孟斐斯、好莱坞、纽约三地建立了 B·B·金布鲁斯俱乐部,开辟了商品销售网络,出品了 B·B·金首饰、皮带扣、明信片、棒球帽、休闲服、野餐调味剂、色拉调味品、墨西哥调味汁和豌豆酱等等。

这些布鲁斯俱乐部的交易是如何运作的呢?

《商业魅力》报到说,金在孟斐斯签定第一个合约,金的下属公司代表金签定了—个许可证协议,允许将标有“B·B·金”的商标用于食物、饮料、纸制品、打印材料、服装、玩具和现场直播的小纪念品。作为回报,金的下属公司可以得到:

- 5%的来自食品及其它商品销售的毛利润。

- 三年的租约,在金和金的经理在孟斐斯的时候,给他们提供免费三年的公寓住宅。

- 无论何时,只要金与金的客人在俱乐部就餐,提供每个季度不少于 1000 美元的食物和饮料。

而金的任务是每年至少要在俱乐部举行四场演出。

在我们写这本书的时候,金得到了自己该得到的东西,西登伯格也退休了。金有一个新经理,佛洛伊德·里伯曼,他曾任悉尼·西登伯格公司的总裁。在金 70 多岁的时候,金可以从每场演出中获得 7 万美元至 13 万美元的收入,他还创立了一个小型企业联合体。金在 11 部影片中扮演过角色,11 次获得格莱美奖,被包括耶鲁大学在内的四个大学授予了荣誉学位。他与 XM 卫星广播公司、西北航空公司、温蒂公司、M&M 公司、灰狗公司、德士古石油公司、百威公司、西尔斯邮购公司都签有广告合同。

— \* 从平民到富翁 \* —

金喜欢穿着那身价值 1400 美元的丝绸西服。每年他举办的演唱会收入总额至少是 1750 万美元，他给乐队成员支付很高的薪水。最近他向曾经帮助过他的人每人赠送了一个标有“B·B·金”的纯银衬衣链扣，一面刻着乐谱，另一面刻着吉他。

在他的演唱会上，他总会给自己的歌迷带去一些小纪念品，比如个性化的琴弦、弦轴等等。金每次都会订购成千上万个这样的小东西。金的两张唱片《B·B·金精选》与《野性魔鬼》突破了 50 万张的销售大关，成为金唱片。《野性魔鬼》与《随金而去》突破了 100 万张的销售大关，成为了白金唱片。

金被授予了各种音乐奖项，包括许多最佳布鲁斯歌手奖，他被载入摇滚名人堂，全国有色人种协会影像奖名人堂，犹太国际服务组织还授予他人道主义奖。金对 CNN 说：“有时候，我不得不掐一下自己。我见过教皇，为总统表演过，这对我来太重要啦，还有一些著名的学府：耶鲁、OLE 女校、罗布斯大学、伯克利音乐学院……我不时掐掐自己，问自己‘这是真正的 B·B·金吗？’”

金借着自己的名声和人们对布鲁斯音乐的兴趣，不断开创着新的事业。最近，他在纽约时代广场的布鲁斯俱乐部开张，这将是一个获益颇丰的业务。时代广场焕然一新，人们对布鲁斯和爵士乐的需求很大。丹尼·本苏珊，纽约的一个餐馆老板，意识到受到越来越多的人喜爱的布鲁斯音乐充满了商机。本苏珊拥有著名的“蓝色乐章”俱乐部，座落于格林威治区。多年以来，许多知名的爵士乐歌手都在此表演过。本苏珊找到金，当时金在孟斐斯和洛杉矶已经拥有两家布鲁斯俱乐部，他们签署了一个协议，决定在纽约新开一家俱乐部。本苏珊是纽约时代广场 B·B·金俱乐部的最大的股东，俱乐部有 500 个座位，一套价值

——\* 致富模型 9 赖利·B·B 金 \*

35 万美元的音箱、超大屏幕、一间大化妆室，而且还有一个单独的可容纳 150 人的“露西儿”餐厅。

对上帝的信仰帮助金在成功的道路上，面对困难，迎接挑战。金小的时候，定期去教堂，而现在他的旅行总是打断他去教堂作祈祷。但是他经常去拜见那些他最喜欢的牧师。“我相信上帝创造一切，我对上帝所做的一切感到敬畏。”金在自传中写到。

年轻的时候，如果金感到“心碎”时便会去教堂，他经常可以得到歌手阿丽莎已故的父亲——牧师 C. L. 弗兰克林的帮助。弗兰克林是底特律浸信会教友礼拜堂的牧师，他经常谈到种族自豪感。“只要我在底特律，我必定会在星期天的早晨去听他说教，他能够激励我奋斗。”金在自传中写到。金还购买了弗兰克林布道的磁带，在旅途中，可以放来听。

长期在外奔波使金不可能拥有持久的爱情。金在接受 CNN 金融新闻的采访时说：“有很多次，我坠入了爱河，但我只跟那些我认为不能够保持持久关系的女性谈恋爱。事实也证明我们的关系没能长久。只有音乐是我惟一能够依赖的东西，音乐是我的人生支柱，只有从音乐中我才可以找到真爱。”

金在自己的书中提到，如果再有一次机会重新来过，他最希望能够发生改变的事情是自己能够完成高中学业，进入大学学习。另外，他会等到 40 岁再结婚。金要求他的儿女子孙必须进入大学，这是他们继承遗产的条件。金建议那些雄心勃勃的音乐人最好先呆在学校，然后去大学升造。金在《商业魅力》中建议：“把主要精力放在学习商业课程、计算机课程或者与这些课程有关的内容，附带着学习一下音乐，然后就是练习。”

金本可以退休，但他必须抚养 15 个孩子和至少 15 个孙子、

— \* 从平民到富翁 \* —

孙女。“我的家有点像工厂。”金对 CNN 说。

金对音乐的态度,简直达到了痴迷状态。你会有这种感觉,即使不赚钱,他也会上路为全世界弹奏伟大的音乐。在纽约的大街 B·B·金布鲁斯俱乐部的开幕式上,有人问及金对金钱的态度。金的回答充分地体现他对工作的热爱和他那种自然的宣传技巧。“让美好的时光陪伴着我们吧!我们确实需要钱,如果不赚钱,我们拿什么来支付账单。但是我们不只想着赚钱,我们感觉到纽约是个文化之都,布鲁斯音乐是我们文化的一部分,纽约可以容纳布鲁斯音乐。纽约是个伟大的城市,有些朋友告诉我纽约太伟大了,人们为它起了两次名字。所以我们希望成为纽约的一部分,我想很多人都会为此感到高兴。”

金非常谦虚。2001 年,在接受杰克逊·威利的《佛罗里达——时代联盟》报的采访时,金说他并不认为自己是一个明星。“我知道我很受欢迎,但我不是明星。”有人问金:“怎样才能成为明星?”金答道:“我不知道。我想等我成为明星了,我才知道答案,艾力克·克莱普顿是明星,史蒂威·雷·沃思是明星,雷·查尔斯是明星,还有其他许多人,而我却不是。”

1998 年,有人问金何时停止巡回演出,金在《吉他弹奏者》杂者上是这么回答的:“我现在 73 岁了,觉得有一种紧迫感,我需要进行更多的表演。我渴望周游世界进行演出,渴望与人接触,这一切支撑着我。音乐对我仍然充满了乐趣,它让我兴奋不已。如果有人问我什么时候退休,我会告诉他,等我死后五年或十年吧!”

三年后,金仍然制作出了热销唱片。2000 年 6 月,金与艾力克·克莱普顿合作的《随金而去》初次打榜,便排在美国流行音乐排行榜上的第三名,而榜上有 200 首歌曲。VH1 称他们的唱

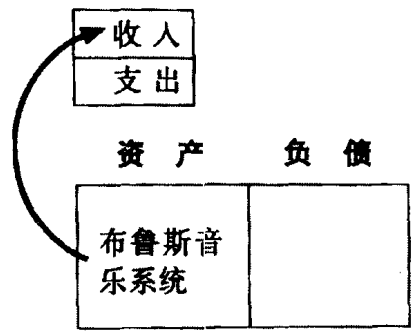
——\* 致富模型 9 赖利·B·B 金 \*

片取得了令人惊奇的热销。2001 年 2 月,金获得了第十项和第十一项格莱美奖项。《随金而去》获得最佳传统布鲁斯音乐奖,歌曲《你是不是我的宝贝?》获得了最佳流行音乐合成奖。

在接受奖项时,金兴奋地说:“这真令人兴奋,我从来没有在同一天内领过两项奖,我们全身心的投入得到了回报。虽然我们每天都很投入,但每天都有不同。如果每天都能凭着我的感觉来演出有时可能会更好。”

金说,不管别人对布鲁斯音乐的评价怎样,他都非常热爱布鲁斯音乐。金坚信:“如果布鲁斯音乐能够带给人们快乐,它怎么可能是魔鬼之声呢?在我靠音乐,而不是靠拖拉机生活的时候,我就有了这个想法。”

**致富模型图:**



**致富内在品质:**

不屈不挠的奋斗勇气、坚持理想、善于学习、谦虚、友爱精神



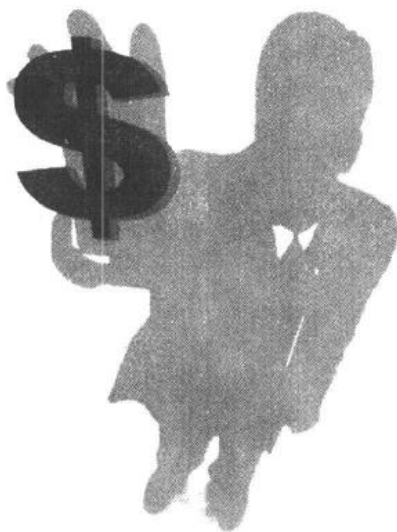
## 致富法则

- ★如果你是一个富有创造力的人或者拥有某一方面的技能,那么在最初经营自己事业时就要选择一位称职的经理或者代理人。
- ★如果你要找工作,一定要找适合自己的公司。
- ★当你找到工作后,投入你的热情非常重要。

## 致富模型 10

**J·彼得·尤伊斯**

——从节俭的搬运工人到资本经营大亨



“有了积蓄真的让人有一种非常独立的感觉,这正是我希望的。我不想停下脚步,让自己轻松一下,不管是现在还是特别时期我都不会退休。但是我希望退休的时候,我便可以退下来。”

—— \* 从平民到富翁 \* ——

众所周知,今年 49 岁的 J·彼得·尤伊斯是个工作狂,其辛勤程度,让其他人望尘莫及。

尤伊斯对艰苦的劳动深有体会。上大学时,尤伊斯一放暑假就跑到俄亥俄州杨斯墩的钢铁厂打工,有时候工作真的很辛苦,钢铁厂的温度本来就高,在又热又闷的条件下搬运沉重的货物,而且一天工作 8 小时,就算他再年轻力壮,每天下班回家也累得趴下了。但正是这种经历让他确立了自己的目标:存钱,上学,过好日子。

今天,尤伊斯住在亚特兰大。他经营了一家小型投机性投资公司——彼得·尤伊斯合作有限公司,公司的办公室就设在家里的卧室。这种形式的投资一般限于手中拥有许多闲钱的投资。它有点近似于共同基金,不过可以允许进行投机性业务,而共同基金却不可以。

尤伊斯估计自己的净产值为 210 万美元,可他也承认这会受到股市上下波动的影响。采访尤伊斯是在 2001 年初,当时正好是股市处于 1994 年以来最低迷的时期。2000 年 3 月,股市价格急剧下滑,当时尤伊斯算了一下自己的净产值为 300 多万美元。

尤伊斯出生于南非的一个白人家庭,在他 3 岁那年,全家人到了美国,父亲进入了麻省理工学院攻读研究生。他们全家移民,实践证明是正确的,因为那时南非一直处在种族隔离制度下。当地黑人被社会孤立,政局动荡不安,人心惶惶。

——\* 致富模型 10J·彼得·尤伊斯 \*

尽管千辛万苦来到美国，尤伊斯一家依然贫困寒酸。他还记得有一次全家人只有一根香蕉，谁都想吃，妈妈于是把香蕉切成一小片一小片，每人都有份，在尤伊斯看来，“那真的是一种享受。”

尤伊斯在学业上可谓春风得意。他在宾夕法尼亚大学的华顿分校拿到了学士学位，宾夕法尼亚大学是美国名列前茅的工商院校，接着他在纽约哥伦比亚商业学院拿到了金融硕士学位。虽然学历甚高，可他一直认为自己的成功不是因为这些学历。

取得今天的成绩，尤伊斯认为自己从小存钱的好习惯功不可没。因为家境的贫寒，周围朋友、同学又比他生活得要好，所以从小他就很注意节约，零用钱，打工钱都被他存了起来。“有时我会想，去上那些学校居然要花那么多钱，如果我少上点学，少付点昂贵的学费，说不定存的钱会更多，要是把那些钱都投到股票上，不知道会发生什么呢？”尽管有过这种假设，可高学历肯定会给他带来许多好处，最起码，自己的见识就比别人广。“我在一个小镇上长大，进了那些学校后，我发现我周围居然有这么多有钱人。”也因为这些接触，让他知道了什么叫投资，而这最终成为了他主要从事的行业，也为他开辟了成功的道路。

在南非政局纷乱的时候，他们全家离开了南非。选择美国，是因为父亲认为美国的就业机会多。为了改善全家人的生活困境，他继续学习，进而成为了一名金属加工工程师。父亲先确定了工作的方向，然后开始在匹兹堡的阿勒格尼路德勒姆寻找工作。父亲干了一份又一份工作，几乎跑遍了中西部地区。他最后一份工作是担任弗吉尼亚西部惠灵匹兹堡一家公司的行政长官，父亲之所以如此努力工作，就是为了保证家里的经济稳定，孩子们该有的东西都要给他们买。然而，随着年龄的增长，尤伊

——\* 从平民到富翁 \*

斯对钱的要求也高了。“我长大后,希望自己要有固定的收入,最好有更多的钱。”

父亲的工作不断更换,尤伊斯一家也不断搬家,他们住过波士顿,住过匹兹堡,之后是俄亥俄州的扬斯顿。“我从小就是一个典型的顽皮小孩,对学习没什么兴趣,也缺乏学习的动力。上课时思想总是不在教室里,直到上高中,我才把注意力转到了学习上,我逐渐意识到要想找一个正经的工作,必须要有高学历,有了这种意识后我开始努力学习,高中最后一年才把功课赶了上来,我还比较喜欢运动,曾荣获过当地蛙泳比赛的冠军。”

甚至到现在,尤伊斯还是无法忘记全家住在纳托那高地的两年时光,纳托那是离匹兹堡不远的一个小镇。父母最初租了一套小公寓,等到母亲想要第三个孩子时,房子就变得更狭小了。一对镇上的老夫妇要搬到养老院,所以就想把房子租出去,尤伊斯一家租下这对老夫妇的房子,尤伊斯形容他们家在那条街上显得很滑稽,因为房子富丽堂皇,可生活在里面的人又很寒酸,而且周围的邻居都是有钱人。“在这样的环境中,别人家的孩子让我强烈感觉到金钱的份量。”

这种不如别人有钱的思想一直伴随着尤伊斯成长,直至成年。住在中西部时,尤伊斯最初想攻读宾夕法尼亚大学的医学院。“当我进一步了解医学之后,我就意识到我不属于这个行业。我开始对经济学产生了浓厚的兴趣,于是我决定学经济。”

全家人住在扬斯顿的时间最长,也就是在这段时间,他了解到了存钱的重要性。当地有一个很著名的商人,名叫爱德华·J·德·巴托洛。爱德华从一无所成的穷光蛋变成了拥有众多购物中心的大亨。爱德华的儿子是尤伊斯高中的学长,爱德华一家经常是小镇上谈论的焦点。爱德华给尤伊斯留下的印象很深

——\* 致富模型 10J·彼得·尤伊斯 \*

刻,尤伊斯记得爱德华非常节俭,镇上的人都知道他用的东西都很便宜,住的房子只比尤伊斯家的房子好一些。

尤伊斯每天上学都经过爱德华家的房子,而且通常情况下,都能看到爱德华站在屋外的草地上。房子看起来很漂亮,应该是那些很有前途的医生或牙医所拥有的房子。不过令人不解的是像他这样有钱的人,为什么还要比大多数人都节约。

爱德华的故事给了尤伊斯很深的启示,原来勤俭朴素也可以创造财富,毕竟如果你把钱都花了,又怎能积累财富呢?尤伊斯很喜欢读别人的自传,经常到图书馆借书回家看。特别是当他读了沃伦·巴菲特的自传后,节俭的概念更是在他脑海中根深蒂固了,“沃伦以他的吝啬闻名,但是节俭的益处我是牢记于心了。”

尤伊斯看着父亲在各个钢铁厂不断地换工作,心里很不是滋味。20世纪60年代末,钢铁工业开始衰退。大部分的钢铁厂所在地区都被称为锈带——主要指那些位于西弗吉尼亚、东俄亥俄州、西宾夕法尼亚的大批工业城镇。工厂设备陈旧,工作效率低下,工人的工资又很高,所以美国的钢铁业根本无法与外国同行竞争。70年代初,锈带的工厂都倒闭了,到了70年末,俄亥俄州的扬斯顿以及东部的一个曾经繁华一时的中型城市看起来就像幽灵城市一般。而在美国南部新的钢铁工厂逐渐发展起来,这种不断搬迁的生活使尤伊斯更渴望优越的生活,他希望自己主宰自己的命运,而不是在别人的指挥棒下做这做那。

在保证家庭收入稳定上,父亲做得很成功,可尤伊斯始终不赞同父亲的看法和做法。父亲由于从小生长在贫穷的南非,所以人生的目标就是保证经济稳定,而他就业的方向就是找寻那些较为稳定的公司。虽然父亲一般不乱花钱,可他喜欢出去吃

## ✿ 从平民到富翁 ✿

饭,在钱方面也很慷慨。

尤伊斯对钱的看法不同于父亲,他不认为在大公司上班就会有一种安全感和舒适感。

上大学那阵,家里的经济比较宽裕,所以父母出钱供他念大学。尤伊斯暑假时就去钢铁厂打工。“薪水还不错,可是太苦了,各种工作都要做。不过在这工作,使我对蓝领工人产生了尊敬之情,可是我也告诉自己无论如何我都要在办公室里工作。”

有一次,一个心理调查小组对一群哈佛大学毕业,年龄在45岁左右的研究生作了一次问卷调查,了解他们的生活是否幸福。结果显示那些自己创业开公司的人,都觉得很幸福,只有一个在大公司上班的人认为自己不幸福,看了这组问卷调查,尤伊斯对于自己创业的决心更加坚定了。大学毕业后,他又继续攻读研究生,学费一部分是向别人借的,一部分自己付。当然也包括父母的资助。

研究生毕业后,尤伊斯进入了匹兹堡的一家银行工作,银行名叫证券银行,现改名为国家城市集团,他在银行做证券分析师和托管部的经理。两年后,他离开了该公司。他还在瑞士美国证券公司做了五年的分析师,这个公司位于纽约,属于斯维斯信贷银行名下。1991年在纽约时,他的年薪仅为6.5万美元,在纽约这个高消费城市显然很拮据。

所幸的是,尤伊斯早年形成的朴素作风并没有使他穷困潦倒。以前上大学时,他就很注意存钱。在费城上学时,部分同学放假都坐飞机回家,尤伊斯坐的是灰狗长途汽车。1974年大学毕业,他手中并没有什么钱。但之后他就开始存钱,他的这些好习惯为他将来的投资奠定了良好的基础。1973年至1974年股市处于熊市期间,尤伊斯开始了他的炒股生涯。70年代早期,

——\* 致富模型 10J·彼得·尤伊斯 \*

美国面临高失业率和经济大萧条。70 年代末,又是高通货膨胀的时期,这样的环境很不适合炒股。从 1969 年至 1979 年,股价年平均上升率仅为 5.8%,美国短期国库券的上升率为 6.4%,尤伊斯买下了价格很低的股票,这样 80 年代初股市反弹时,他就获得许多利润。

说起拥有大笔财富的有钱人,谁不是节俭朴素过来的,而尤伊斯的处境还要更艰难一些。在纽约,他住在一个长约 12 英尺、宽 14 英尺的小屋子里,“我的吝啬简直到了极致,许多朋友老拿我的吝啬开玩笑,因为我几乎很少去餐厅吃饭。”

不管怎样,尤伊斯的生活也并非完全像听起来那样艰难。公司经常派他出国,也可以在许多昂贵的餐厅就餐,所以他没有必要自己去餐厅。买家具时他一般都挑二手家具,经常到小镇上去买些便宜货。之后他会把家具拿到拍卖会上卖掉。一旦碰上他喜欢的家具,经过他一番讨价还价,他总能以报价的三分之一价钱买下来。在纽约进修,他用不上汽车,但他很注意自己的衣着打扮。“我可不像朋友们还要弄一个衣柜,度假费用越便宜越好。我去过欧洲,价钱很便宜,有时我带着背包就住在很旧的旅馆里。”

工作以后,尤伊斯制定了一个存钱计划,每年都为自己订立一个目标。工作第一年,年薪为 1.8 万美元,他的目标就是存 2000 美元;等到年薪为 6.5 万美元时,除去税费,他的存款为 1 万美元,一般来说,存款数目是工资的 10%,而他每次都完成了预定计划。相比而言,美国的平均存款率还不到 1%。

尤伊斯还面临一个让他困惑的问题就是不知该如何投资。

当他做最后一份工作时,“我一直都在存钱,而且投资非常小心,但过着一种非常寒酸的生活。”五年后,离开这份工作时,



## ✱ 从平民到富翁 ✱

他手中拥有 45 万美元。1985 年，他离开政券银行，原打算开一个投机性基金公司，不过当时，做投资行业尤伊斯的钱显然不够，于是他转向股票经纪人，分析股票行情，他的钱也就原封未动。

1991 年，他决定再试一次，投机性基金一般局限于有钱人，或是在华尔街闻名的有被正式认证的投资者。换句话说，要想进行这种投资的人净资产至少为 100 万美元，或最近两年的年收入达到 20 万美元。他为自己的资金确立了一种有效的运作程序，证券交易委员会允许他拥有 35 个没有经过认证的投资者。

在尤伊斯的好友中，没有人从事这种投资，幸好他与纽约的两人关系尚可，而这两人正好就从事这种投资。“他们给了我很多的帮助。”

尤伊斯计算出了适中的启动成本，采取了一种注意控制成本的商业模式。“这些年来，我确实积累了一些股票的组合，我比一般人都做得好。为了便于我们筹款，我的会计和我计算出了我们股票组成的收益，这可比平均水平高得多。”

接下来，尤伊斯要筹集足够的资金，他找到各个朋友，希望他们每人能投资 5000 美元，后来只要是他认识的人他都跑去问人家有没有兴趣，甚至连父母他也没有放过。父母毫不犹豫地给了他一些钱。有一位朋友，因为家中有人去世，领到了 7.5 万美元的保险金，他也给尤伊斯投资了一些，另一位朋友从母亲那继承了 1.5 万美元，也投了资。还有一位朋友更是让尤伊斯感激不已，这位朋友和尤伊斯不是很熟，彼此说话也不多，住在纽约，几乎从来不坐出租车，住房也很差，穿着非常随便，看起来就像一个穷光蛋，可就是这位朋友，直到 80 岁高龄，都还给尤伊斯

## 致富模型 10 J·彼得·尤伊恩



“只有一点钱的时候,我可能觉得自己不是穷人,但是一旦挤入  
富人行列时,却发现自己只位于底层。”

—— \* 从平民到富翁 \* ——

投资,就这样尤伊斯筹到了 18 万美元。十年后,这笔钱变成了 1000 万美元的资产。“我的目标是尽可能获得更大的利润。我要扩大目前的规模,成就我的远大目标。”最初,尤伊斯只有 5 位投资者,现在他已拥有了 35 位投资者。

给尤伊斯投资的人住在不同的地区,在纽约和俄亥俄州的朋友也搬了家,但尤伊斯觉得住在哪里并不重要,只要能够和顾客保持有效的电话和邮件联系就可以。纽约是全国消费水平最高的城市,一些朋友搬到了亚特兰大,那儿的消费只有纽约的一半,而且亚特兰大拥有一个机场,天气也相当宜人。1993 年,尤伊斯也搬到了亚特兰大,但纽约的公寓仍保留了两年,以便想回去时不用发愁住处。

投机性资金有着严格的要求,其中一条就是禁止做广告,尤伊斯要想从投资商那儿拿到钱完全就靠一张嘴。“我很惊奇地发现,为了从一个人那儿拿到 10 万美元,我说的话都可以绕地球半圈了。该说话时就得滔滔不绝,有时碰上一个潜在的客户,你就要马上展开攻势,一句接一句直至说服他。”

把筹集到的资金进行投资,尤伊斯才能够获得收益。尤伊斯所得的收入与从基金中获得的利润直接相关。年底时,尤伊斯算出这一年的总利润。如果利润率低于 6% 或者不到 6%,他们便毫无利益可言。但是如果利润率大于 6%,他们的利润就非常诱人了。在 6% 以上每增加一个百分点的利润,他们就可以获得这个百分点利润的四分之一。如果他们的利润率稍低于 10%,尤伊斯就可以拿到将近四个百分点利润的四分之一,也就是说他们能够得到将近一个百分点的收益。10% 的利润率是这 70 年来美国股票市场的平均回报率。也就是说,如果尤伊斯拥有 1000 万美元的基金,每年他就可以获得 10 万美元的收益。

——\* 致富模型 10J·彼得·尤伊斯 \*

在2000年,尤伊斯分文未挣。可到1999年时,尤伊斯挣到了30万美元。1999之前的五年,尤伊斯每年都可拿到超过10万美元的数目。

但是2000年,是他最糟的一年,辛辛苦苦忙活了一年,结果一分钱也没拿到。“整整一年,我都在为我的投资者们免费奔波,这太让我难受了。”因为尤伊斯一向很节俭,所以即使市场低迷了一整年,尤伊斯也不会因为承受压力太大而远离股票市场。如果你看一看那些有钱的人,你会发现,他们都是靠投资股票,而不是靠投资债券发家致富的。

尤伊斯把自己20%的财产投到了政府担保的债券,并且已有七年的时间了,就算市场低迷,这笔钱也可让尤伊斯不用为生计发愁。如果2001年市场继续下滑,以后十年他也可以高枕无忧。市场的连续下跌会促使他加大对这种债券的投资。通常情况下,他也会投8%至10%的基金购买这种债券。

尤伊斯雇有一个兼职员工,是一名学生。“我一般去当地的大学,例如乔治亚州立大学或乔治亚理工大学找一个数学很好的学生到我那做兼职,我不会雇专职的会计师,我宁愿去会计公司咨询。我还雇兼职的电脑咨询人员。”

尤伊斯买股票的时候,总是买他不喜欢的股票,他一直努力做一个反向投资者——做与大众决定相反决策的投资人。最近尤伊斯和助手做了一次调查,结果显示80年代末,有一些看似盈利很大的股票,实际盈利却很少。当时很多人都买这类股票,以期能获得高额利润,但这种盈利只是表面现象,结果令那些人大失所望,而买了貌似盈利较低股票的人却窃笑不已。“从我工作的经验和多年观察的结果,做与大家背道而驰的事是最棒的。”

—— \* 从平民到富翁 \* ——

“我们最近收购了巴克夏·哈瑟维公司，虽然它的表现比较糟糕，但我们相信我们肯定能够从中赚到钱。要想获得较好的收益，要尽量少做交易。少做交易可以节省股票经纪人的佣金，有时还可能节省资金收益所得税。”2001年初，技术股票有所回落，尤伊斯密切注意着这个行业的一举一动。尤伊斯相信：“当人们放下或远离某个领域，把这个行业作为亏损从账面上勾销的时候，正是可以从这个行业大赚一笔的时候。”但是尤伊斯还没有购买技术股，因为他现在还抽不出资金。“我也在到处观察，90年代，在技术股经历同样的低迷时期时，我就购买了一些人们不太喜欢的股票。现在我买的英特尔股票抛出时价钱是买进价的10倍。”写这本书时，据尤伊斯透露，他拥有的技术股在所有股票中所占的比例与S&P500种股票指数中技术股所占的比例相当。S&P500种股票指数是建立在500种普通股基础上的一种股市测量标准。

随着市场的恶化，2000年的市场极不景气，可是尤伊斯对技术股还是持积极的态度。他不认为事情会糟糕到哪一步，他强迫自己往好的方面想。“未来是无法预测的，不过经常会有好事发生。”让他庆幸的是，虽然他的投机性资金在S&P500种股票指数亏本，但是长期给他投资的顾客给予了他很大的支持，因为在市场低迷的时期，尤伊斯的损失比S&P500种股票指数的损失小得多，而且别的公司的损失也比他要大。

身为百万富翁，尤伊斯还是保持着勤俭的习惯，他的住所是一幢占地1800平方英尺的房宅，还是50年代农场主居住的那种旧式格调的房子，办公室就设在他的卧室里，房子属于他的室友，尤伊斯每月付给他租金，他每月的生活消费是3万至4万美元，尽管这样他觉得已经很舒适了，可是年薪50万美元的人每

———✱ 致富模型 10J·彼得·尤伊斯 ✱———

年的消费也和他不相上下。周围的邻居都很好,可尤伊斯大部分都不认识,这对他来说无所谓。

大部分有钱人都愿意自己买房,自己负担能够承受的最大抵押借款。尤伊斯却不同,他宁愿把钱都投资在股票上,“我认为如果你觉得自己在股票方面能力出众,那么就把钱投资进去。拥有一幢房子的确可以赢得人们的羡慕,但是税费等其它费用搅得你时时刻刻都要去照料它,我可没见过通过买房子致富的人。”

另一方面,他还说自己目睹不动产变成了负担的例子。他的一个朋友买了一幢房子和匹兹堡的一幢公寓楼,作为自己的首笔投资,结果这两处不动产都亏了本。之后来到纽约,在不恰当的时间又买了一幢房子,可是一样失败了。“我的感觉告诉我,如果想积累巨额的财富,最好直接购买股票吧!”

尤伊斯没结过婚,也没有孩子。“我想结婚,想要一个家,我很爱孩子,问题是找不到合适的人。”他每天5点起床,然后上健身房锻炼,据估计,一星期工作50至60小时,他不介意辛勤工作,穿着也很休闲随意。一次接受采访时,他穿着牛仔裤,鹿皮鞋,一件法兰绒衬衣。他的大部分时间都在打电话,所以生活不算寂寞。自己一个人生活,他可以早午饭并作一顿吃,该理发就理发。在家工作,可以省下买贵衣服的钱,买汽油的钱,甚至停车也不用付钱。他过着一种平静的生活,不管是家庭成员或福利机构从没向他要过一分钱。

他买的家具都是旧家具,他买的一把椅子零售价超过1000美元,可他只花了250美元。在拍卖会上,他买了几个小床头柜,每个300美元。他猜想如果是零售价,那应该是三倍的价钱。即使是这样的价钱,他还觉得有点贵了。他卖掉那辆旧福

✱ 从平民到富翁 ✱

特车,换了一辆旧沃尔沃。电视也不是大屏幕的,他对此的解释是不怎么看电视,他通常只看《华尔街周刊》或不时租一部影片回家看。尽管自己是新教圣公会的会员,可他对宗教并不积极,也不认为宗教对他的事业有任何帮助。

看起来尤伊斯应该不用为缺钱操心了,可他却觉得自己并不富裕。“只要看看周围的人就会发现比自己有钱的人有很多,我要追赶那些有 1 亿或 5 亿美元资产的人,就那样我都不觉得自己是有钱人。”

“只有一点钱的时候,我可能觉得自己不是穷人,但是一旦挤入富人行列时,却发现自己只位于底层,这使我觉得自己怎么还是这样穷。”

“我有一堆朋友,偶尔我会出去玩玩,闲暇时,我什么都做,雕塑,去上课都有,生活也挺愉快。”

回想起来,尤伊斯认为他犯过一个错误就是没在公司呆更长的时间。如果在证券银行托管部再多呆两年,建立起一个良好的客户基础,那么后来公司的处境可能会更好。就因为缺少客源,公司起步才会那么艰难。“当时只有那么一点钱,我不知道自己能不能做好,我担心他们会离我而去,不再给我投资,我只有努力工作,事情总算顺利。”

虽然公司资金规模小,但获利却很可观。他有两位朋友从事这个行业比他早五年,其中一个经营的资本比他多 3000 万至 4000 万美元。另外一个经营的资本比他多 7000 万至 8000 万美元。但是尤伊斯目前的净资产超过他们俩,他们俩每人的净资产都不到 100 万美元。

尤伊斯认为自己能积累不少财富有两个原因:一是在家工作;二是节俭朴素。现在尤伊斯挣钱多了,他发现自己对钱的看



——\* 致富模型 10J·彼得·尤伊斯 \*

法也有所改变。“如果 20 年前你问我有了 200 万美元就知足了吗？我会说是的，但是钱多了，期望也就高了不少，我的一个客户也和我有相同的看法，他的净资产也快赶上我了。一开始都说有了 100 万就退休吧，可有了 100 万，又增到 200 万甚至到了 400 万。可再也不曾想过退休。”

尤伊斯并没有很快退休的打算。“有了积蓄真的让人有一种非常独立的感觉，这正是我希望的。我不想停下脚步，让自己轻松一下，不管是现在还是特别时期我都不会退休。但是我希望在我想退休的时候，我便可以退下来。”

有了现在的地位，对别人的失败他也能谈一些看法。“我的一些朋友总有一些不好的习惯，该买的东西开销过大，不该买的也会买。这绝对是一个错误。我有一个朋友，我很敬佩他，他也是大学毕业的优等生，但他赚的钱比我少一点，他每天晚上都去餐厅吃饭，而我都是回家自己随便弄点吃。如果我让他重新选择一次，他宁愿像我一样，如果想要改善自己的经济环境，那就是节省钱财，存起来，以最低消费取悦自己则可。”

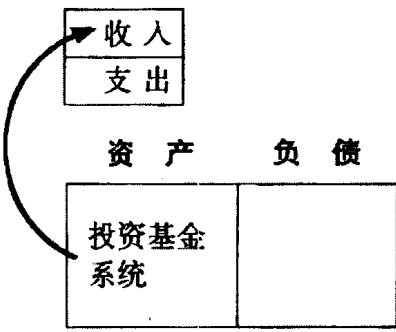
尤伊斯介绍在亚特兰大有一个拍卖屋，所有的家具和古董经销商都会去。他认为那是一个好机会，他可以直接从经销商那里买东西，也可以在拍卖会上买，总之他买的东西若换成朋友去买总会多花三倍的钱。

尤伊斯说：“别看这些小事微不足道，它产生的差别可大了。”



—————\* 从平民到富翁 \*—————

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

目标明确、节俭、忍耐、热爱生活、注重细节的天性

## 致富模型 11

**唐纳·M·奥古斯特**

——从自闭的黑人女孩到软件科技业巨富



“点燃你的热情，你会发现发明、创造、革新一切都可以做到，任何问题都可迎刃而解。”

# 原书空白页

——✱ 致富模型 11 唐纳·M·奥古斯特 ✱——

唐纳身高仅为 5 英尺 2 英寸，每每回忆起母亲，她总是感到很难受，母亲做过各种工作，有女服务员、电台接线员、售货员等，对母亲而言，一边工作，一边照料孩子还要支付各种费用，那简直是太难了。全家六口人挤在一个两居室的房子里，拥挤不堪，为了结束这种状况，母亲为她们买了带梯子的双层床。母亲的辛劳工作，让唐纳觉得家里并不是特别困难，现在不管唐纳承不承认，她的经济状况绝对比过去强得太多了。

唐纳曾任淡水软件公司的主席和执行总裁，离开公司后，她在玻尔自己经营了一家小公司——空间基金，只有一间办公室。这个小公司有五个雇员，但唐纳为自己制定了两个目标。一，基于对科技的热爱，要把强烈信仰的福音渗入科技。二，把技术带到边远的乡村地区。

在唐纳接受采访之前，她刚度完假回来。这次为期两周的坦桑尼亚之行是由唐纳的公司和丹佛天主教堂联合赞助的。科罗拉多州有三名代表，一位是唐纳，另外两位是男修道士。他们开了两天的吉普车到了坦桑尼亚北部的一个小村落，这里居住的是马萨伊人，主要以养牛为生，他们为村子建了一个诊疗所，以改善他们的医疗卫生条件。唐纳一行人帮助所到之处的村民建立拥有照明系统的诊疗所和药房，向他们提供装有疫苗的冰箱，还有收发电子邮件的设备系统。谈到这次活动，唐纳眉飞色舞：“真是太棒了，很奇妙的旅行！”

除了运用自己的技术知识帮助穷人之外，她还希望大力发展自己热爱的福音音乐。她的公司就出售福音音乐的 CD，其中有一部分还是她亲自演奏的。唐纳认为自己之所以取得如此的成绩，主要得益于母亲对自己的教育和指导。唐纳成长过程中大部分时间是在加利福尼亚的伯克得度过。她经常参加教堂的

## ✧ 从平民到富翁 ✧

活动,母亲威莉就对她说祈祷很重要,但是充分挖掘自己的聪明才智,勇于创新也是很重要的。

唐纳和姐妹们的感情非常深厚,“我们既是姐妹又是朋友,一起上学,面对难题一起解决,而且我们还相互支持,我爱读书,喜欢学习新事物。”然而姐妹们的个性是不一样的,唐纳从小就是一个性格特别内向,甚至有些自闭的女孩,对于自己的内向性格,她倒不觉得有什么不好。4岁时,姐姐凯伦教她识字读书,当她喜欢上念书后,姐姐就会从图书馆给她借一堆书回来,凯伦总是鼓励她走出家门,和人们交流,还教给她许多社交经验,现在唐纳也承认要不是凯伦给她的帮助,她不可能改变自己,最终坐上执行总裁的位置。

唐纳还非常感激自己的小学——加利福尼亚伯克利 St·约瑟夫小学。学校采取更注重革新的方式授课,还允许唐纳按照自己的进度学习,上六年级时,聪慧过人的唐纳就能做十年级的数学。

唐纳知道家里经济很拮据,可是妈妈认为给孩子们买一套百科全书很有必要。妈妈和书店老板协商了很久,店主终于同意让她分期付款,五姐妹都很喜欢百科全书,同时她们非常感激母亲为她们所做的一切。“也许别的小孩到了周六日可以上游乐园玩,可是我们有百科全书啊!”姐妹间不管谁喜欢什么,其他人就会不遗余力地支持她。有一段时间五姐妹还发明了一种玩牌的方法,通过读百科全书来玩牌。

8岁时,唐纳对于拆解各种物件非常感兴趣。烤面包炉、门铃、收音机都被她拆开过,拆完后又马上将它们组装起来,她的拆卸工具只是一把切奶油的刀。母亲的一个朋友给了一个空雪茄盒,唐纳每次拆东西组装回去后总会乘下一两件小零件,这样

——\* 致富模型 11 唐纳·M·奥古斯特 \*

烟盒自然就成了装小零件的工具盒。

1969年,阿波罗11号在月球上着陆,人类第一次登上月球,这件事吸引了唐纳所有的注意力。“对我来说那真是太令人惊奇了,我整个人都快爬上电视了。”全家人有这么一台小电视,可是姐妹们却从未为此争吵过,只要电视播放有关阿波罗的情况,唐纳就会独占电视,而其他姐妹只好无可奈何地走开了。如果姐妹中有一人做了啦啦队长,那么其他姐妹便都会参加啦啦队。其实唐纳对啦啦队没什么兴趣,但只是别的姐妹去,她也毫不犹豫地参加。直至今日,她和姐妹们感情一直很好,姐姐凯伦还是她公司的销售部经理。

唐纳参加过许多数学和科技竞赛。在里士满,她在约翰·肯尼迪高中就读时,参加了一项数学、工程、科技成就计划,这项计划旨在鼓励高中的黑人学生和拉丁裔学生勤奋向上,通过这项计划,同学们可以定期同数学、科技、医学领域的专家面谈交流。唐纳面对这些专家时,思维非常活跃,脑袋里一下子就迸出许多问题来,而且这也使她首次和工程师见了面,并且了解了工程师这一职业。在此之前,她曾错误地认为工程师是开火车的。

唐纳高中各科的成绩都很优秀,几乎全是A+。高中毕业后她考入伯克利的加利福尼亚大学主修电子工程和计算机科学,并且还顺利申请到奖学金,大学毕业后,她以优异的成绩获得学士学位。

多样化是唐纳取得成功的一大重要因素。一开始她认识到这一点是在家里。五姐妹相亲相爱,但个性不同,每人都有自己的可贵之处,所以全家人才会其乐融融,充满欢声笑语。在淡水软件公司和自己经营的公司,唐纳的雇员都性格鲜明,唐纳还会有目的地去培养他们的个性和挖掘他们的优点。“每个人都展

✧ 从平民到富翁 ✧

现出不同的层面,这样解决问题的能力会更强。”这种追求多样化的个性使她取得了一连串的成绩,其中最著名的就是她曾担任一种手提电脑的主要工程经理——苹果电脑的牛顿个人数据助理。她加入这个研发小组后负责发展项目,这就需要再雇几名员工,遵循多样化原则的她把目光瞄向了女性和有色人种。“我强调多样化,不是专门需要女性和有色人种,我看重的是个人的生活背景和观点。”

这种多样化风格也为她在淡水软件公司取得了不凡的成就。一开始,唐纳手下有五名员工。四个负责技术,一个是艺术家。这名艺术家的作用非常重要。因为只有他能呈现出别人想表达的东西。工程师的作用只是生产出产品。但是艺术家可以把抽象的物件变成现实的成果。这样公司可以在网上销售其产品。“许多人登录了我们的网站,马上就记住了,因为网站的设计、颜色等太吸引人了。网站就像是商店的柜台,我们的商品要通过它才能销售出去。”

作为一名黑人女性,要想在白人男性占主导的领域里闯出一片天地谈何容易。尽管高中和大学时期受到积极的鼓励,还参加了科技竞赛,但是大学期间,一个物理系的教师曾毫不客气地告诉黑人学生和拉丁裔学生,他们参加技术工程学习其实就是降低学校的质量。

“在我的周围持有这种观点的人不在少数。那位物理教授认为像我们这样的人不配在那儿学习,可我认为我们很聪明,智慧不低于他们,既然上帝赐给我们这些,我们就能做到。基督耶稣给了我们生活,让我们学习,是他给我力量去奋斗。”就是这样的信念帮助唐纳克服了她生活中遇到的各种困难。

大学毕业后,她加入卡耐基·梅龙大学的电脑科学计划小

——\* 致富模型 11 唐纳·M·奥古斯特 \*

组,她是第一位参加该计划的黑人女性。她还是帕洛·奥特影印协会的成员,该协会还赞助她完成了三年研究生学业的学习,她在帕洛·奥特影印协会工作时,碰到了几个人正打算建立一家智能公司,唐纳放弃了原先的工作,加入了这个新公司,负责人工智能企业策划。

她的工作经验实践证明乃是无价之宝。在贝尔工作实验室和施乐帕洛·奥特研究中心的工作给了她不同的视角,也激发了她的创造性。进入商界后,她逐步意识到有价值的发明应当同时具有商业推广价值。“当工程技术与商业连在一起时,我就有了这种意识,如果只讲科技,你我可以发明许多东西,但是可能是不想要的和没有用处的。在我的垃圾堆里就有很多我发明的小东西,我认为科技真正能解决问题在于它创造的东西在市场上获得人们的认可,是人们需要的东西。”

晶体管就是贝尔实验室发明的。在那里工作时,唐纳感觉她的创造力可以自由发挥,她还从一些发明家身上学会怎样去申请专利,怎样通过一系列复杂的商业过程将发明投入市场。在施乐帕洛·奥特研究中心工作时,负责人工智能让她看到,人们使用电脑和电脑对人类的回应,两者的距离逐步缩小。这里的技术被广泛运用到电脑的键盘制作。

在苹果电脑公司工作之后,唐纳成为了美国西部先进技术公司的高级主管,主要负责多媒体运作。因为到这里工作她只好搬到科罗拉多,与老朋友约翰·米尔共事。约翰曾是她在苹果电脑公司的同事,工作之余,两人经常一起吃午饭。“我们俩不约而同想到了开公司,因为我们俩都觉得自己拥有良好的专业知识,另外市场也很需要,最终我们想到了一起,1996年淡水软件就这样产生了。”



— \* 从平民到富翁 \* —

公司起步的方向就是建立一个 24 小时营业的网站,实行在线商务,事与愿违,他们损失了很多钱,顾客也对他们不太信任了。公司改变了方向转为帮顾客解决网络上出现的问题。顾客可以登陆淡水软件公司的网站下载他们的软件,在顾客的电脑出现问题时,软件可以以电子邮件方式自动向公司的行政主管反馈问题,如果问题解决了,也会马上通知主管。“我们能看到因特网就是一个商业界面,如果有人想在家办理银行的业务,也决不会出问题。”

唐纳和约翰决定寻求部分风险资金,为此她写了一个商业计划,唐纳联系了以前的同事,还有智能公司前任总裁,后来找到三家机构愿意进行风险投资。“我非常自信,我们拥有一个良好的团队,商业模式也很明确,如果投资者愿意给我们投资,他们一定会得到丰厚的回报。”

1996 年 5 月,梅·菲尔德基金会投了一些资金,但还远远不够,唐纳绞尽脑汁,她跑遍一个又一个机构,在网上广泛联系更多有可能投资的公司,甚至连早饭时间,她都在介绍自己的商业计划。1996 年 7 月,达维多投机公司和摩尔两家公司同时答应给予投资。1996 年 9 月 30 日,淡水软件公司筹集了 125 万美元,第二年,公司取得了丰厚的利润,也不再需要任何风险资金了。

经过此事,唐纳明白商业计划是不可能一成不变的,在特定情况下任何事情都可能发生。所以与其制定一个商业计划,不如公司领导层集思广益、随机应变来得重要。唐纳曾邀请一些风险投资专家向她提问,让他们进一步了解情况。她被问及的问题有,“当你碰到问题时你会怎么处理?”“当公司面临前所未有的竞争,你会怎样应对?”

致富模型 11 唐纳·M·奥古斯特



“我永远不会放弃我的信仰，这样我就不会失去我的勇气和我不断追求知识的信念。”

—————\* 从平民到富翁 \*—————

唐纳认为如果希望自己的公司赢利,那么就不要引进投机资金,有些投资者给公司投资的目的就是想在公司的经营管理上插上一脚,这种行为往往导致了许多企业的失败。不过也不能一概而论,关键要看怎样同投资者达成符合公司利益的协议。在淡水软件公司的问题上,投资者只是拥有公司极少量的股份,他们无权干涉公司的运作管理。一年之后,众多投资者找上门来想要投资,但是淡水软件拒绝了他们,既然公司开始赢利,投机资金也就不需要了。

对于软件公司的内部布置,唐纳确定了许多与众不同的安排。当顾客打电话到公司时,听到的是流水声而不是普通的音乐声。办公室员工之间不是用隔板隔开,而是用透明的鱼缸。这种环境可以舒缓大家的心情,促进彼此之间的合作。“公司的这种文化就是一股股的清流。”公司每年都会组织员工和一些顾客到科罗拉多河游览。员工们有一个健身房,可以根据各自的情况锻炼身体。

2001年,据报道淡水软件有60名员工和3000名顾客,其中包括米利尔·林奇研究公司、巴恩斯 & 诺贝尔公司。公司建立时,连自己的推销员都没有,1999年7月,公司才有了第一位专业推销员。通过使用专业档案数据计划软件,淡水软件公司建立了一个数据库。公司如何失掉一笔买卖,如何做成一桩生意,数据库都可以追踪。信息每天还可检查许多遍。

起初,顾客下载淡水软件时先使用30天,在这段时间决定要不要购买。但是通过数据库反馈,在前10天,顾客都下不了购买的决心。因此唐纳决定缩短时间,把30天的时间缩减为10天,这样做的目的就是想给顾客增加些紧迫感,在他们还没确定时帮他们快下决心。每一位员工和顾客都有过良好的合作

——\* 致富模型 11 唐纳·M·奥古斯特 \*

关系,只要是顾客需要的都会有相关的机构进行完善的服务。全体员工的工作目标就是使公司的运转尽善尽美。一旦出现问题大家就坐下来讨论,群策群力,立即解决。

公司还会制定一些练习来帮助员工从新的视角看待问题,一次,员工们被分为五组,制作会移动的机器人。然后机器人将进行一场比赛,规则是哪一组的机器人最先通过导航系统找到障碍物,那么就为胜者。这是一场没有奖品的比赛,公司的目的就在于加强员工的团队精神和提高他们的创造力。

“在和一位企业老总交谈时,我一直强调公司文化的价值和重要性。这种文化感染着每一个员工,通过员工又向每一位顾客传递,甚至在每天的交流中都有它的存在。”公司的每个员工都有六星期的休假日,而且不允许放弃休假。“我们要保证他们的时间,让他们有锻炼的时间或放松的时候。我们鼓励他们不仅在办公室内积极工作,出去游玩也要活跃起来。”

唐纳很注意避免制定过多的规章制度。她以为没有必要制定过多的额外的规定,她所重视的就是员工的团结合作,从1997年开始,公司每年都会为员工制定一个福利计划。

然而唐纳也承认,淡水软件公司也不是一帆风顺的。公司建立时,唐纳急需建立一个会计金融追踪系统。系统建成后随着业务的扩大,这个系统不仅使用起来很困难,并且还要支付高额费用邀请公立合格会计公司派出工作人员帮助。唐纳对这个系统非常不满,决定转向快速资料系统,这样使用起来较容易也比较适合正在发展的小企业,“早知道我一年前使用快速资料系统就好了。”有了这个新计划,公司就拥有了适合自己的会计系统,也不用常常去会计公司,只需要几个月一次请会计公司核对一下进账即可。

✱ 从平民到富翁 ✱

2000年3月,公司又面临一次大的挑战,当时公司占地面积是2800平方英尺。公司打算搬到空间更大的办公地点,计划3月1日搬迁,没想到搬家的头两天得知电话公司并没有为他们安装上网设施,估计三个月内都弄不好。唐纳仔细推敲,她知道自己面临三种选择:一,公司不能准时搬迁;二,公司准时搬迁但无法上网;三,寻求别的方法上网。唐纳选择了第三个办法,她决定把新公司隔壁大楼的一条高速T1线牵到办公室以解决这个问题,接下来拉线,打洞,安装,整个工作一天一夜就完成了。实践证明唐纳的信念是正确的,任何问题都可以解决。“如果你相信上帝,任何事情都可以做到,但前提是力所能及。”

唐纳认为要想成功,有三个因素是不能忽视的。

“首先是要有精神寄托。每个人的信仰都不一样,关键是不论在什么时候这种信仰的力量都能支持着你。我永远不会放弃我的信仰,这样我就不会失去我的勇气和我不断追求知识的信念。

“其次,要热情投入自己的工作,如果你保持极大的热情,才能带动其他人变得积极,因为他们也想感受你的活力,成为当中的一份子,只有整个团队融合起来,才能发挥出各自的力量,这样才能取得成功。

“最后便是要有坚定不移的信念,我就是一个不屈不挠的人,我不会轻言放弃,如果大门关着,我会四处察看窗户是否开着,反正总会找到一个方法进屋。遇到困难时,先稳住自己,再从另外的角度去想办法。最明显的解决方法不一定是最好的。”

谈到她个人的财富,唐纳似乎不太情愿谈论这个问题,对于淡水软件刚建立时的资金以及如何处理自己的钱这些问题她都避而不谈。“我有一个金融顾问,在理财方面有很多人都很让我

——\* 致富模型 11 唐纳·M·奥古斯特 \*

佩服。一般情况下我自己拿主意,但有一个金融顾问在我身边我会觉得比较踏实。”

唐纳在投资方面比较倾向于了解该公司的经营环境和生态环境,她认为全球性的企业也面临着挑战,这种挑战又不同于国内公司面临的挑战。毕竟全球性企业不可避免会与发展中国家的商贸相联系。

在理财方面,唐纳有她自己独到的看法:“有钱人可以通过各种投资方式获得或多或少的利润,但是作为一个公民,我们有责任仔细学习有关税务的相关法律文件,也许你会发现税务储蓄说不定会为你获得超过 30% 的赢利。例如建立一个私人免税机构,或者你经常捐助福利机构也可获得免税的特权。”唐纳的小公司就属于免税的行列。

如今唐纳一星期会有三至四天去教堂,她是一名音乐家,而且还在教堂讲授计算机课。她喜欢读儿童书籍,尤其是哈利·波特系列的书籍。“在教堂给孩子们读书,和他们聊天,我觉得很愉快。孩子们很投入。”唐纳每天都要读圣经,“《圣经》是我最喜爱的书籍之一,我特别喜欢第八部分。它告诉我们要记住我们从何而来,上帝给我们带来的苦难和逆境,但是我们会战胜困难,只要我们诚心祈祷。”

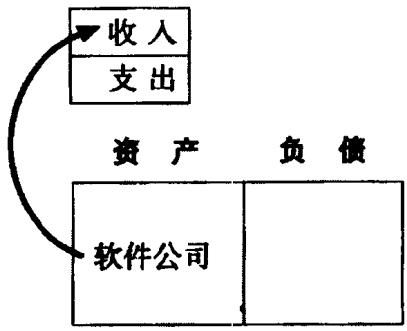
唐纳从未结婚,也没有子女,但她并不介意,她认为婚姻是可自由选择的。她对于科技的前景感到乐观,它创建了全球性的互联网,把家庭、机构和工厂连在了一起。

对于那些想要从事技术行业的人,她建议他们做自己喜欢的事或专心于他们正在做的事。“我们每一个人都是不同的,但热情可以把大家连接起来。”唐纳和她的工作团队一直都寻求积极创新,她希望能看到别的人用别的方法解决问题,“我肯定会

—————\* 从平民到富翁 \*—————

说,这种方法太妙了,我以前怎么没有想过呢?”  
“点燃你的热情,你会发现发明、创造、革新一切都可以做到,任何问题都可迎刃而解。”

**致富现金流量图：**



**致富内在品质：**

专注、好奇心、善良、坚定的信念、宽容、善于学习、天赋

## 致富模型 12

### 哈尔赫与卡伦·里克纳

——从小镇农民到富甲一方的大农场主



“我们现在不想再那么拼命了，不管钱多钱少，感觉是上有希望的。该增加的时候钱自然会多起来。我们不想改变目前的生活方式，一切顺其自然吧！土地也像股市一样，一会儿升一会儿降，有时我希望它能稳定一点。每年把必要的开销刨去，剩下的就存起来。以前挣的钱要赶紧拿去偿还贷款。”



---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

哈尔林的父亲 48 岁时死于脑瘤，哈尔林不得不放弃了教书工作，携妻子和儿女回到了父亲经营的农场。当时的农场有 280 亩地，但都是租来的。如今，62 岁的哈尔林和 61 岁的卡伦还是住在当年的农场，只不过农场变成了 750 亩，价值 200 万美元左右，而且是属于他们自己的。据哈尔林估计，他每年农场得到的收入为 10 万美元，所有资产达 230 万美元。卡伦说光农场的器械就值 25 万美元。

要做好一名农场主并非易事。收入和支出都要仔细考虑。你所依靠的是自然的力量。哈尔林以前教书是教理科的，可现在发现通过卖农产品获取利润比起教课来说是一门更大的学问。牲畜病了要医治，工具坏了要及时修理，还要偿还银行的贷款。在当今的社会，随着经营农产品公司的兴起，小农场主要想和这些公司竞争，这可不是一件简单的事，因为这些公司不需要很大的开销，并且还可以低价买进农产品。

哈尔林接受采访时，谈到他没有去过其它国家，但他打算去德国十天，查访一下许多年没有消息的亲戚，寻找自己的根。哈尔林去德国，一方面因为女儿暂住在那里，另一方面找找亲戚。妻子留在了家里照看农场。“其实我不想去德国，说是寻找他们，可终究大部分时间是在公墓四处张望。”

哈尔林如今成为了百万富翁，但他觉得现在的富翁同五十年前的富翁相比已大不一样了。他不认为现在自己很拼命，也许几年前是这样，但随着年龄的增加，看法也逐渐改变了。“我

——❀ 致富模型 12 哈尔林与卡伦·里克纳 ❀——

们现在不想再那么拼命了,不管钱多钱少,感觉上是有希望的。该增加的时候钱自然会多起来。我们不想改变目前的生活方式,一切顺其自然吧!土地也像股市一样,一会儿升一会儿降,有时我希望它能稳定一点。每年把必要的开销刨去,剩下的就存起来。以前挣的钱要赶紧拿去偿还贷款。”

哈尔林有三个女儿,都住在一个小镇上——威尔斯伯格,位于爱荷华州中部的一个农业城镇,全镇人口只有 850 人。在谈到自己的童年时,哈尔林认为自己和别人没什么两样,“我没法说我家比别人家穷,即使很穷,但我也没注意到。”

哈尔林的继父艾米利是一名农民。艾米利总是抱怨自己没上过大学。他的童年是在经济大萧条时期度过的,高中毕业时,身无分文。每当谈起这段经历,他就嗟叹不已:“没钱真苦啊!没吃的,没住的,什么都没有,我每天呆在家里,帮父亲打理他那个破农场。”由于父亲成长于大萧条时期,所以他的性格很保守。哈尔林记得他的自行车都是祖父母给的,小时候,父亲甚至不给他买泡泡糖,因为他认为买那种东西没有必要。父亲每天在地里辛勤劳作,自己给农作物施肥,盖房子时也不请木匠而是自己动手。哈尔林在兄妹中排行老二,上有一个哥哥,下有一个妹妹,当三兄妹还小时,父亲就积极鼓励他们努力学习,一定要考上大学,这样才能挣钱,才能实现自己的心中理想。

哈尔林六七岁时就开始帮家里干活了。每天他和哥哥到货棚拿玉米棒到厨房里作燃料,每年收获的玉米脱粒后,晒干玉米棒,然后放在货棚里随取随用。两人用篮子装着玉米棒一篮一篮往厨房里抬,可哈尔林一点也不觉得重。

哈尔林 10 岁时,他和哥哥、爸爸一起买了几只小猪和一头牛。他们各自分养一些,等喂大后率到市场上出售。哈尔林负

✧ 从平民到富翁 ✧

责养牛。他每天给牛喂食喂水,还要出去放养,此外,还要经常对牛的生长情况做笔记,以确定可以挣到多少利润。后来哈尔林负责一群奶牛的喂养,到他 18 岁时,卖这些牛的钱足够付他大学的费用。哈尔林从 10 岁一直到 18 岁,都拥有自己的牛群,上大学之后,他才中断了喂牛,而父亲还在坚持。

12 岁时,哈尔林每天早上 6 点起床,忙着喂牛喂猪,然后才去上学。另外他还养鸡,专卖鸡蛋。“做这些事我不觉得苦,也很喜欢。我们都还是孩子。如果别人替我做些工作,我还会发牢骚呢。”哈尔林在学校属于中等生,但他以此为荣。上高中时,他比较喜欢学化学。哈尔林高中毕业后,考上爱荷华州立师范大学,学校位于爱荷华北部的西达弗丝。学校离他们家只有 30 英里,对哈尔林来说很方便。

哈尔林上高二时,邂逅了上高一的卡伦。卡伦高中毕业后没有读大学,而是进了一家百货商店做售货员。卡伦也是出生于一个农场主家庭,包括她在内,家里一共有七个孩子。“姐姐只比我大 15 个月,她是妈妈的得力助手,而我是爸爸的帮手,我养过鸡也放过牛,但是我花的钱都是父母给的。”卡伦一向很节俭,毕竟家有七个孩子,每一分钱都很珍贵。

1959 年,哈尔林上大学三年级时,与卡伦结了婚。婚后夫妻俩租了一套公寓,每周租金 50 美元。卡伦入学前工作了两年,有一些积蓄,卡伦挺会存钱,所以两人暂时生活无忧,再说结婚也早在他们的计划之中。上学之余,哈尔林在加油站打工,贴补家用。但是婚后 15 个月卡伦生了一个孩子,这一来把所有的钱都掏空了,哈尔林只好向哥哥借钱,一直到他大学毕业。

哈尔林毕业后成为了一名理科教员,年薪为 4500 美元。夫妻俩经济上有所缓解,搬进了一套两居室的公寓。接着第二个

——\* 致富模型 12 哈尔林与卡伦·里克纳 \*

孩子出生了。

一年后,年仅 13 个月的大女儿在一次车祸中丧生,卡伦也因为这次车祸受了重伤。那天,卡伦带着女儿和只有 6 周大的儿子出门,一个驾车的糖尿病人由于神智不清,车失去控制,迎面朝卡伦母子三人撞过来,女儿当场丧生,卡伦昏迷不醒,幸好儿子没受到什么伤害。事故发生之前,哈尔林一家没买过保险。“我在医院里躺了七个月。我醒来后才知女儿已经不在,我无法接受这样残酷的现实。我的两条腿和一支胳膊都骨折了,医生给我做了牵引。那时儿子还是一个小婴儿,但是也只好和祖父母呆了七个月。我回家休养时,他们把孩子带来给我。哈尔林每天中午从学校回来,我躺在睡椅上,只有等他回来我才能活动。”

到今天为止,卡伦的肘部还不能弯曲,另外她还失去了一块膝盖骨。事故发生后,司机投保的保险公司给卡伦付了所有医药费。“我在医院接受治疗时发生了一件有意思的事,我的主治医生很替我们难过,他建议我们上诉。”哈尔林夫妇决定不付诸法律,肇事方除了赔偿医药费外,大女儿的丧葬费他们赔了 2500 美元。夫妇俩把这笔钱存了下来,等到别的孩子长大后,把这笔钱平分给他们。“我们不想用这笔钱,第一个孩子任何东西都无法代替的,我们不想用这笔丧葬费,因为孩子永远都在我们身边。”

事故发生以后,他们申请了医疗保险。此后,卡伦刚复原不久,哈尔林的父亲经诊断患了脑瘤,父母亲于是搬出农场,住进了一个稍好的宅子里,并雇人看管农场。还在哈尔林做教师的时候,那位帮手就辞职了。“那个人根本就不理会我的建议,也不听我父亲的,我和他还吵过一架。”

——\* 从平民到富翁 \*

1963年，哈尔林的父亲病逝，哥哥和妹妹都不打算搬回去。哈尔林无奈之下带着妻儿回到了农场，但很快他们就喜欢上了农场的生活。卡伦对于这次搬家感到很高兴，“我不喜欢城里的生活，农场的生活很舒服。”而哈尔林却不像妻子那样兴高采烈，“我喜欢教书，特别是教理科，可是仔细想一想，我也不可能一辈子教书，说不定还想做点别的，不然会觉得烦闷的。”

虽然念了大学，可是却回到了农场。哈尔林对此没有任何怨言，上大学的经历是一段令人难忘的日子，走出小镇，了解了外面的世界，拓展了见识，未尝不是一件好事，尽管现在从事农业，可那段日子还是印在了脑海中。哈尔林一直耿耿于怀的不是做农场主，而是父亲留下的那一幢房子，“那幢房子又大又旧又破。”

实际上，房子周围，该清理的地方父亲生前就都清理好了，而且已住了那么多年，但哈尔林这对在城里呆过的年轻小夫妇就无法接受。哈尔林一家住了两年后，在旧房子旁盖了一幢新宅。“新房子只不过是一幢普通一层楼房，它有三个卧室，房子并不大，但感觉起来就是很好！”

卡伦认为自己不像其他女人需要买许多东西。就算家里一切都有，她也懒得清扫灰尘。“看看这房子，糟透了，我弄不好！”不过卡伦的厨房很大，非常漂亮。他们没有起居室，但有一个家庭游艺室。回到陪伴自己的农场，哈尔林作了一些调整。其中他最肯定的就是不种玉米。他的叔叔给了他很大的帮助，告诉了他很多关于农场经营的知识。

当时哈尔林的母亲有200亩土地，祖母有80亩土地，哈尔林租下母亲和祖母的土地，租金是她们一半的收获物。夫妻俩要自己买器械，还要买一半的牲畜。“父亲死的时候，地价很便

——❖ 致富模型 12 哈尔林与卡伦·里克纳 ❖——

宜,这样有好的方面也有坏的方面。好的方面是支出的费用不高,但坏的方面就是收获物的价格也很低。”

卡伦一天挤两次牛奶,并且还帮哈尔林干不少活。“她是一个好帮手,她经常开着拖拉机在田间耕作。”“机器和设备现在都好用得很,也简单得多,男人们会认为这个工作很苦,但我却不这么认为。”

然而这个家庭遭遇的悲剧还没有结束。1973 年仅 12 岁的独子,躲过了当年夺去姐姐生命的劫难,最终也难以逃脱灭顶之灾,年纪轻轻就死了。“直到今天,我们俩都很少谈这件事,她是我们惟一的儿子啊!”

“当时我和儿子正要过马路,他和我说着话,所以看都不看就往前走,突然一辆卡车撞上了他!”卡伦边说边哭,这可以说是她一生中最痛苦的往事。至少女儿的死是在她完全失去意识的情况下发生的,可是她却亲眼目睹儿子死在自己眼前,卡伦是无论如何也不能遗忘,这场悲剧成为她永远抹不去的阴影。

但是日子还得一样过,他们其他的三个女儿都健康成长起来,并且经常帮助父母干活。“她们很勤快,但是她们从不碰家里的拖拉机。”哈尔林开始发达是在 1966 年,祖母去世了,她留下了 80 亩地,每亩地价值 600 美元,经过大家平分,哈尔林继承了 6 亩,其它的地别人却都不想要,打算出售,哈尔林决定买下来,这大约需要 4.8 万美元,哈尔林没有这么多钱,在哥哥和妹妹的帮助下,他在联邦土地银行借到了贷款,利息是借款的 6.5%。除此之外,他还继续向母亲租用那 200 亩地。

1974 年,邻居打算出售 160 亩地,哈尔林买了下了。“我必须买下那些地,牛奶会为我带来定期收入,所以钱还是有的。”“在今天这样的社会,要想提高效率就要扩大农场的范围,这样

— \* 从平民到富翁 \* —

才能保证家庭的收入和使全家人都有事做。”

1980年，土地的价格很高，而利率高达13%，哈尔林还是买了60亩。“那时候每个人都疯狂地买地，所有的农场主都一样，价格很高，人人却都想买一些，我也想尽办法才买了60亩。很多人借了高利息的贷款买高价土地从而陷入了经济危机。当时的利息每月变化很大，很多人拿的贷款，利息为9%，不过另一些人拿的贷款，利息却高达17%或18%，我对此很谨慎。我拿的贷款只比平时高一点。我的牛奶厂再次救了我，别的产品价格下降时，牛奶的价格却保持了稳定。我们养了70头奶牛，这是我们收入的主要来源，我们要尽可能快地还清贷款。”

四年后，哈尔林又买了120亩地。“我们买的这120亩地，价格只相当于1980年的60%，1986年，我们又买了一个农场，价钱很低，只相当于高峰期价格的40%。这个农场是我们一个朋友的，他也是不得已才卖给我们。这些地离我住的地方都很近。”

哈尔林参加过好几个团体组织，有学校组织也有社会组织等等。哈尔林很少去旅行，他曾到佛罗里达旅行了一个星期，到亚利桑那州看望了一下朋友。卡伦周末喜欢去划船，要么就和孙子孙女一块去逛街。夫妇俩闲暇时，卡伦喜欢读推理小说和上网，而哈尔林则阅读各种农业杂志。

“我们有一些共同基金。一是基奥基金，到2000年价值为10万美元。剩下的记在几个孙女的名下。我们的生活标准不高也不低，和别人没什么区别。”

哈尔林认为自己能取得今天的业绩有两个原因；一是购买土地的策略采取了循序渐进的方法。二是没有大量贷款。“在我买土地时，我都要确认上一次的贷款是否已经还清。”



致富模型 12 哈尔林与卡伦·里克纳



“这里的每个人都说是穷人。要想装满我的衣袋，还早着呢！”



— \* 从平民到富翁 \* —

卡伦对我们说：“我们很清楚自己的收入与支出，一开始，我们打算每月存 100 美元。我们也没有什么贷款要还，但哥哥当年给我们的帮助实在是无以为报，偿还完贷款之后，我们就开始存钱。”有规律地存钱对他们来说又谈何容易，因为要随时为农场添置各种用具。不过现在，他们已不需要为农场再添置什么东西了。

夫妻俩从来没为钱争吵过。一般说来，丈夫回到家说要买什么，妻子都会说不行。可卡伦不会，只要和农场有关，她都不反对，因为她太喜欢农场了，卡伦通常都不干涉丈夫的决定。“他总会担心会像别人一样破产。他担心他无法控制，所以他格外小心，当我们买了什么东西时，我们的目标就是还清借款。”

“我们觉得我们一直都很幸运，可能是每次买的土地都不多。别人往往陷入困境就是因为一次买进大量的土地。我们买的最多的一次就是 160 亩，那位朋友迫于还贷才低价出售，他对我们很好。最初我们的一位亲戚想买下这 160 亩地，可朋友不想卖给他，我们为此和朋友协商了很多次。以前我们每次买地的数量都在 60 亩至 120 亩之间，别人都是买 300 亩至 400 亩。”

在出售收成方面他们也有着自己的策略。秋天收割庄稼时，别人会赶紧卖出。但哈尔林夫妻俩却把庄稼储存起来，等到新一轮种子下了地，才会拿出来出售。例如到 2001 年 5 月，2000 年秋收的庄稼还没有卖出，根据以往的记录来看，这个方法很奏效，他们每次都多卖一些钱。今年每蒲式耳（容量等于八加仑）他们就多卖 30% 的价钱，但不是所有的收获物都能卖出去，最多卖出 50% 或 60%。剩下的粮食继续存着，期望价值会继续增加，大多数情况下，5 月和 6 月的价格最好，2001 年看起来就差了许多。

——❖ 致富模型 12 哈尔林与卡伦·里克纳 ❖——

哈尔林一点也不觉得自己是富人。“这里的每个人都说是穷人。要想装满我的衣袋,还早着呢!”

卡伦喜欢使用信用卡,但哈尔林不同。“我丈夫在很多方面都像个吝啬鬼。但有时候又很慷慨。一次他在街上看见一个人没有鞋穿,连忙跑到鞋店为他买了一双鞋,还邀请人家坐我们的车。”卡伦还喜欢漂亮的车,哈尔林买车时总想挑最便宜的买。卡伦的第一辆车是辆老爷车,现在换成了沃尔沃。哈尔林买了辆本田跑车,这样方便他到处走动。

饲养牲畜在哈尔林小时候就是家里的主要收入来源,不过目前哈尔林也减少了牲畜的数目,哈尔林认为他们属于种粮食的农场主,现在年纪大了,粮食就会减少。如果饲养大批牲畜就会增加费用,收入也会随之减少。卖掉部分牲畜之后,卡伦感觉自己像退休了一样,以前早上5点起床,现在改为6点起床。夫妇俩逐渐减少种植的数量,主要种谷类和大豆。农场会保留下来,但三个女儿都不愿意接手农场。

他们的大女儿在一家书店上班,大女婿正在服兵役。二女儿是一家医院的护士,三女儿在纽约做办公室接待员。“她们可以把这些土地作为投资的方式,而且也可以租给别人。”事实上,现在土地的价格一直在上升,如果把地卖了,肯定会获得一笔巨额的款项,当然也可以把它租出去,这样就不用那么努力工作了。最后,他们决定把地租出去。卡伦很喜欢到地里走走,在空旷的土地上她感到格外舒坦。如果把地卖了,她打算在天气暖和的那几个月里出国玩。

夫妇俩不想卖土地,他们想一直拥有,以后留给女儿们。他们不想让公司来经营他们的土地。有个人住在离他们20英里处,经营着20万亩土地,手下有很多员工,这人就曾想租下他们

——\* 从平民到富翁 \*

的土地,但被夫妇俩拒绝了。他们知道租出他们的土地获利肯定毫无疑问,但这样一来会伤害周围邻居的利益。“大公司的做法会伤害了那些拥有少量资金的农场主。如果这些农场主租下大公司出租的土地,他们要付出更多的钱,另外像施肥这些活都需要花钱,他们负担不起。我的一些侄儿侄女都想搞农业这行,但因为那些公司的所作所为,他们只能望而却步。”

过去的两年,如果哈尔林把土地出租给那些公司,比自己耕种赚的钱要多,但哈尔林却不想租给那种类型的公司。即便他们要租,也宁愿低价租给周围的农场主或想从事农业的年轻人。

哈尔林偶然参加了一次保险研讨会,会上他很意外地了解到房地产遗产税,即女儿们继承土地时,根据土地净值的多少缴纳相关的税。2001年时,如果房地产价值在67.5万美元以上,计划不好就有可能要交一半的税。夫妇俩立刻到律师事务所咨询,结果令他们很满意,因为法律规定从2002年停止使用该项规定,到2010年要完全废止。专家分析,虽然新法有了规定,但旧法还会使用一段时间。于是哈尔林买了一些人寿保险专门用来支付房地产遗产税。“我们还购买了终身产业,来转移我们的部分财产。虽然终身产业不能由后人继承。”

有一阵子,小镇的一家报纸详细报道了哈尔林夫妇的土地及其净资产,报道刊出后,卡伦对一些人的反应感到吃惊。“大家原来都很熟,看了报纸后有些人好像挺不高兴,当然并非所有人都会那样不太友善。对这些心胸狭窄的人,我感到很难过。我很感激我的一些好朋友,他们也看过报道,却提也不提一下。”

“有那么一部分人就是这样,一看像我们这样的普通人家拥有这么多财富,他们先是很惊讶,接着就开始不高兴,因为他们不愿意看到我们比他们更富有。我也尽可能不去在乎这些,我

——\* 致富模型 12 哈尔林与卡伦·里克纳 \*

就呆在家里,尽量不出去。我以前可常出去,去我们称之为快乐时间小组,而现在我不去了,老说同样的事我觉得很烦。”

夫妇俩都是路德教会的成员,他们按时去教堂祈祷。“从小我们都这样,我们要培育我们的爱心,去教堂就是增加爱心的一种方式。”哈尔林承认他的朋友犯了一个错误而他却避免了,大约 20 年以前,利息很高,朋友们都纷纷举债经营。而哈尔林还是做他的吝啬鬼。最终朋友们陷入债务危机,他却不需担心那么多。

哈尔林认为自己要是在今天开始经营农场,可能会比较困难。目前,土地的价格变得很低。自从 1997 年以来,由于生产力的提高,土地就处于弱势,这是爱荷华州立大学农业乡村发展中心的布鲁斯·A·巴布科克所下的论断。庄稼的低价格使农场主很难获利。“我不想看到这些年轻的农场主落得这样的境地。他们工作很努力,可是收入却很低,农产品的价格太低了。”

哈尔林觉得农场主们又要经历一次 17 年前的那种危机了。“17 年前,农场土地价格猛跌,银行的担保贷款也不够。这真是一次恶性循环,看来又要发生了。”哈尔林夫妇最近花 3.5 万美元买了一台条播机。我们采访他俩时,卡伦正打算出去种大豆。“我们买这台机器就可以不用经常干活,这台机器不费油,而且土地也会因此少受水的侵蚀和风化。”

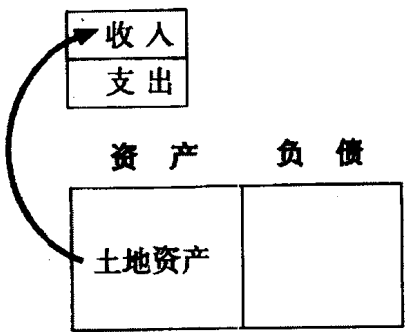
哈尔林雇了一个帮工做地里的活计,也帮着挤牛奶。夫妇俩还养了一些家畜,亲自照管,这位帮工并不是天天来,主要是春耕和秋收时来。

哈尔林也透露了自己在经营农场时犯的一些错误:“曾经有一些农产品经销商劝我买套期保值。我们试了几次。我发现要想摆脱这些就要增收保证金。我总是对别人说,买了那些玩意

————— \* 从平民到富翁 \* —————

儿之后,我供三个孩子读完了大学,但是不幸的是,那三个孩子不是我的,而是经销商的。”

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

脚踏实地、俭省、富有爱心、小心谨慎、责任感

## 致富模型 13

托尼·霍克

——从问题儿童到滑板运动天皇巨星



“我想参与加州的‘读书’宣传运动，因为鼓励孩子们多读书非常重要。”

---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

有时候,一个人过于活泼或有诸如多动症等行为其实未必就是一件坏事,它也可能成为你赚钱的机会。托尼·霍克之所以投入滑板运动,就是因为他从小总是动个没完,很少能安安静静坐上一小会儿。霍克年仅 14 岁就成为了一名职业滑板选手,高中时期,他每年能赚 7 万美元,甚至在商业广告中亮相。

今天,霍克不仅被大家公认为 50 种滑板花样的创始人,而且在许多方面霍克都取得了巨大的成功。在我们写这本书的时候,他和妻子艾林正在等待他们第三个孩子的降临,所以他们通过发言人,婉拒了我们的采访。

在团体运动项目中,工会与工会成员存在着一种特许协议,工会要拿走会员一部分版税利润。而滑板运动与团体运动项目不同,没有工会。所以,霍克在职业滑板选手电子游戏卖出以后,能够将一大部分的版税利润保留着。另外,霍克与他人共同拥有一家滑板公司——飞翔项目公司,坐落于加利福尼亚州的亨庭顿河谷,公司每年的销售可达 1000 万美元;据估计霍克每年从产品的签名权中可以得到 100 万到 150 万美元的收入;霍克与 ESPN 签定合约,成为 ESPN 滑板运动评论员。所以 33 岁的霍克毫无疑问是个百万富翁。

托尼·霍克,6 英尺 3 英寸高,身材削瘦。他出生的时候,父母都已 40 多岁,所以他能够出生很让人惊讶。霍克的父母都在加利福尼亚的塞拉梅萨工作,他们共同支撑着这个家庭。然而他们的收入只能勉强维持家庭开支。直到后来,霍克才意识到

——\* 致富模型 13 托尼·霍克 \*

他们家离无力支付的境地只有一步之遥，这是他在自己的自传《霍克的职业——滑板选手》(里根丛书)中提到的。霍克的父亲是一个进口商，母亲是个接待员，他们抚养着四个孩子。

霍克出生的时候，父亲的心脏病发作。霍克的母亲常开玩笑说：“你父亲心脏病突发是因为我告诉他我怀孕了，而我当时已经45岁了。”霍克的父亲——弗兰克参加过第二次世界大战，在朝鲜战争中执行过轰炸任务，作为一名海军航空兵，被国家授予了勋章。霍克的母亲——南茜，不但勤奋工作，还得照顾孩子。在如此繁忙的情况下，她还去大学的夜校学习。在她50多岁的时候，她通过自己的努力，获得了硕士学位。62岁时，霍克的母亲获得教育学博士学位。

霍克从小就是一个难以驾驭的人。年少时，他下定决心要教数学，并在后院建了一座学校。那时他的IQ是144。霍克有自己的主见，如果得不到自己想要的东西，他会大发脾气，常常会气得脸色发青，甚至会勃然大怒。在学前班，他曾被驱逐出了学校。霍克的父亲不得不去医院对霍克的这些行为进行检查，最后得到的心理评估报告称：8岁的霍克拥有12岁儿童的智力。他幼小的身体难以支撑他想做的事情，这会使他有高度的挫折感，所以霍克会因此而大发雷霆。

有时候，生活中的一些小事会改变儿童身心的发展。而霍克也是因为一件小事改变了他的生活。1917年，霍克9岁，他的哥哥史蒂夫送给他一个旧的巴赫尼玻璃纤维滑板。霍克的父亲专门为霍克在路旁修了一个小斜坡。滑板为霍克提供了一个发泄体内不断累积的能量的机会。霍克很快就喜欢上了滑板，整天都在练习。因为他把所有精力都集中到了滑板上，所以他的性格也开始改变，不过凡事不可能一蹴而就。霍克非常瘦小，



—————\* 从平民到富翁 \*—————

其他孩子经常取笑他。尽管霍克学习成绩优秀,但他依然觉得自己是个局外人,不想与任何人说话。

许多精力充沛的小孩一旦找到了发泄的办法,很快就会平静下来。但对霍克来说,滑板成为了他一生的至爱,主宰着他的生活。成功人士会寻找一些楷模激励自己,霍克的榜样就是那些滑板公园的大孩子。霍克在当地的一个公园开始学习滑板,并结识了许多朋友。霍克崇拜那些大孩子,他们能在滑板上做各种花样。霍克不仅从他们那里学习到了诸如翻转、旋转之类的滑板花样,还自创了一些新花样。

垂直花样滑板是在一个“U”型或者三合板制的斜坡上完成的。滑板者通过滑下斜坡的曲线,获得动力,然后跃起,在空中进行翻转,转体和其它空中花样动作。霍克在儿童时学习的第一个花样是“费基斯”和“摇滚”。“摇滚”这种花样就是滑板者到达了“U”型台的顶端,在斜坡的边缘翻转 180 度,然后滑下来。如果滑板者滑板跃过斜坡的顶端,然后滑下来,就叫做“费基斯”。在另一个“空中飞翔”的花样中,滑板者冲向滑坡的顶端,然后离开滑坡,呈飞行状态,落在斜坡的底部。

霍克花费了大量时间,才学会这些基础花样,而且付出了巨大代价,身上不是这里肿一块,就是那儿青一块。滑板不是高尔夫球,一旦失误落在混凝土的“U”型台或木制斜坡上,就会划伤,扭伤脚踝,甚至可能摔断骨头。

霍克说他的父母无论何时都非常支持他进行滑板运动,最终也正是这项运动使霍克超越其他人。霍克的父亲,曾经担任过小联赛的棒球教练,他对霍克的一生产生了重要的影响。在霍克选择了滑板之后,他父亲改弦更张,开始研究滑板。他给予儿子完全的支持,并建立了全国滑板协会。每天,他的父亲带他

——❀ 致富模型 13 托尼·霍克 ❀——

去米申河谷的绿洲滑板公园练习,这是一个当地滑板公园(现已废弃),霍克在那儿学习过很多滑板花样技巧。一旦加利福尼亚州举行滑板比赛,霍克的父亲驾车带着小霍克去参加各种业余滑板比赛。霍克在 12 岁时,就成为加州公认的最优秀的业余选手之一,而且由道格镇滑板公司为他提供赞助。两年后,也就是霍克 14 岁的时候,他成为了一名职业选手。滑板,由于危险极大,并不是一种主流运动。实际上,在很多公共场合,滑板都是被禁止的。在圣地亚哥地区,霍克曾收到了十几张罚款通知单,称他危害公共安全。在印西尼塔圣地亚哥高中上学的时候,老师经常没收他的滑板。他的父亲甚至被叫去听关于滑板带来邪恶的演讲。然而现在就在同一所高中,学校为学生提供优秀滑板课程教育。

霍克承认,为了提高他这种不同寻常的技艺,他付出了常人难以想象的代价。他的肋骨多次骨折,手肘断过一次,牙磕掉了三次,椎骨挤压粘液囊突出,股骨上缝了五十多针,软骨撕裂,尾骨撞伤、扭伤,韧带拉伤,他受过的伤简直难以计数。甚少有十次,他被摔得失去了知觉。

霍克在上高中一年级的時候,就通过等同于高中学历的考试。对于他热爱的运动,指责和非难不在少数,可他并不在意。霍克非常看重父母对他的期望,完成了高中的学业后。他就把全部精力都投入到了滑板运动中。实际上,16 岁时,霍克就成为了世界公认的最优秀的滑板选手之一。霍克在加州德尔玛的托里·皮内斯高中上高三的时候,他用自己在比赛中的收入、签名权的收入及版税收入为自己购买了一套价值为 12.4 万美元的房子。几年以后,他把房子出租,在加州的弗尔布鲁克附近购买了一套占地五英亩的住房。

## ✧ 从平民到富翁 ✧

自从霍克投入到滑板运动后,他平静了下来。“在公园度过的时间改变了我对人生的看法。我是一个滑板选手,在绿洲滑板公园的大门内,年龄不像外面的世界那么重要,一些年轻的滑板选手,虽然有些粗鲁,但他们成了我的朋友,我和他们中的任何一个都相处得很好。”霍克在自己的书中写到。

《滑板者》杂志对霍克也产生了巨大影响,看到来自世界各地的业余小选手聚集在一起做滑板花样的画面,霍克受到了鼓舞。霍克的勤奋终于获得了回报,在他整个的职业生涯中,他一共赢得了103场比赛中的73场胜利,还有19次摘得银牌。在20世纪80年代,他是第一个完成“720度”花样的滑板选手,他快速向斜坡冲去,如同箭一般地飞离斜坡,在空中完成两个转体,然后落下。他同样做了一个“540度麦克旋转”——飞离斜坡之后,一个快速转体一周,在转体的过程进行一个翻转。1999年,他是完成“900度”花样(翻转两周半)的第一人。

霍克的职业滑板生涯在20世纪80年代开始兴旺。在国家滑板协会的冠军赛上,他连续十年保持不败,他还是鲍威尔公司滑板队的一员,当时鲍威尔公司是最棒的滑板及零件制造商。霍克在世界各地进行比赛,举行滑板表演,他还制作许多录像。在他上初中的时候,他每个月可以获取7000美元的版税,还拥有自己的滑板品牌。霍克把所有的这一切归功于父母,是他们给予了他最大的支持。20世纪80年代,参加滑板运动的人鱼龙混杂,有很多反叛的青年参加,所以滑板运动员并不受到人们的尊重。但是,霍克的父母经常邀请霍克的朋友们来家里玩。父母甚至创建了美国全国滑板协会,在全国赞助滑板比赛。

霍克在书中曾这样写到:“我的父母只要能帮得上忙,肯定会帮那些滑板选手,他们会在机场接他们,开车送他们去比赛,

### 致富模型 13 托尼·霍克



“托尼·霍克之所以投入滑板运动，就是因为他从小总是动个不停。”

✱ 从平民到富翁 ✱

让他们住在我们家里，给他们提供食物，他们住在储藏室、车房里……”年纪轻轻便拥有万贯家财，可能是医治灾难的良方。霍克在自家后院里建了一个无以伦比的滑坡，房子里摆满了滑板。霍克还经常举行聚会，房子里随时都有人进进出出。如果他出去度假，他经常替朋友付钱，让朋友和他一起出行。霍克购买了一辆凌志轿车，在电子产品店，他会花费数千美元。19岁时，他可以从他的滑板录像带获得版税，从比赛中赢取奖金。1988年末，霍克20岁，每年可以赚到约10万美元，还有一个稳定的女友——辛迪。

接下来的事业让霍克成为了一个真正的男人。1990年，她与辛迪结为伉俪。辛迪是名指甲修饰师。他们结婚的时候美国经济正处在衰退之中，滑板运动遭受的打击更为惨重。滑板公园的生意开始滑坡，而霍克支付的保险费却大幅增加，霍克开始担心钱的问题。他有两处贷款抵押，生活又一向不节俭，经常出去吃饭，而且经常会把一个月的版税用来买些小玩意儿。毫无节制的花费让霍克有些穷于应付。90年代中期，滑板业死气沉沉，霍克的版税收入也下降了一半，比赛越来越少，滑板表演和巡回演出也停止了。那些赞助滑板运动和滑板选手的公司也开始亏本。在他们进行滑板表演的时候，只有三四十个人露面。而在过去，这种表演至少可以吸引2000人。

滑板运动的名誉也遭到了毁灭性的打击。马克·安东尼——滑板运动的天王巨星被控与他人同谋在加州的卡尔斯·巴德杀害一名妇女。这个事件给人们造成这样一种印象，滑板是反社会的，针对年轻的滑板者进行宣传就是鼓励不良行为。霍克说1990年，他只赚了7万美元，他和辛迪不得不开始紧缩预算。1991年，情况变得更糟，那是霍克和辛迪结婚的第二年，辛

——❀ 致富模型 13 托尼·霍克 ❀——

迪成了家中的主要经济来源，她甚至每天还要给霍克 5 美元的零用钱，这样霍克可以在自己最喜欢的餐厅——墨西哥餐厅就餐。他卖掉了自己在弗尔布鲁克的住宅，因为他负担不起每月 3000 美元的分期付款。他搬进了自己在卡尔斯伯德的住宅，整顿了资产，他还缩小了凌志车的外部尺寸。

尽管霍克穷困潦倒，但他并没有就此偃旗息鼓。钱虽紧张，他还是不断地让自己出现在公众面前。这是一个机智的策略，这样经济情况一旦得到改善，他在公众心目中又是一个全新形象，他已经为将来的机会作好了准备。1992 年，他们夫妇俩有了第一个孩子——莱利。霍克没有上过大学，他与玻尔·威林德共同创办了飞翔项目公司。玻尔也曾是滑板选手，拥有工商管理硕士学位。通过整顿自己在卡尔斯的资产，霍克筹集了 4 万美元，对这个刚建立不久的小公司进行投资。但他也有顾虑，如果这个公司不能成功，他不得不宣布破产。

霍克后来对滑板网络公司说：“这的确存在很大风险，但是要选择创建一个公司，那正是时候。创建这个公司并不需要投入太多的资金，而且更容易做广告，因为大部分杂志都在找客户。”在接受《早期呼唤》（位于宾西法尼亚的阿伦敦）采访时说：“我的目标是建立一个滑板公司，宣传一个积极的形象，我们的公司是建立在生产优质的滑板和相关产品之上的，而不是只追求一夜暴富。”

那时，霍克 24 岁，他的大部分签名收入都枯竭了。他的公司每年会为他带来 3 万美元的收入，这只能支付他的抵押贷款和家庭日常开支，霍克的妻子不得不承担起支撑家庭的任务。滑板业的生意十分清淡，鲍威尔公司也取消了对滑板巡回赛的赞助。霍克开始自己组织低费用巡回赛，目的就是不断地吸



—— \* 从平民到富翁 \* ——

引公众的注意力。霍克还通过自己编辑录像带赚钱。

他租了一辆便宜的有篷货车，沿着东海岸向中西部作巡回表演。在旅馆里，他和七个其他滑板选手挤在一间屋子里，他们几乎顿顿吃快餐——大部分都是墨西哥快餐。几乎有一半的表演，他们是不收费的。后来，他和辛迪租了一辆小型的有篷货车，又进行了一次巡回演出，这次还是餐餐都是快餐食品，然而来看表演的人也是零零星星。霍克进行的两次巡回演出都赔了钱。

霍克在接受《柑桔县记录》的采访时承认他犯了一个主要的错误就是没有存钱。还有，把自己的名字借给了一些恶劣的公司。霍克在情况好转之后，没想到在 90 年代早期又经历了财务困境。所以他的生活并非想象中那样一帆风顺，在这些困境中，霍克学会了如何在沮丧和挫折中生活。

这段艰难的经历对他们的婚姻是个巨大的挑战和压力。就在事情有转机的时候，他又遭到了毁灭性的打击。1994 年，霍克与妻子离婚，父亲被诊断患有晚期癌症。三年后，1997 年，父亲去世，年仅 68 岁。

霍克仍然在继续进行免费演出。有一次在查尔斯·舒尔兹（端金公司(Peanuts)的创始人)赞助的活动中，霍克遇见了他的第二任妻子——艾琳。但是真正使滑板运动走向复兴之路的是 ESPN 举办了一系列“极限运动”的活动。极限运动是一种运动新理念，与传统的团队项目——篮球、足球、棒球不同。极限运动包括高风险的运动，诸如滑板、滑雪板运动、自行车绝技、山地自行车赛等等。

在 ESPN 拍摄滑板运动的电视节目中，霍克赢得了垂直滑板组的冠军。ESPN 把霍克当作比赛的明星，全面给予关注。

——❀ 致富模型 13 托尼·霍克 ❀——

在“极限运动”之后，霍克陪病危的父亲度过了一段时间，他想取消下一个巡回演出，但最终服从了父亲的劝说和鼓励，参加巡回演出。这是他最后一次与父亲见面。对于一个儿子来说，失去帮助他成功的父亲，是一件难以接受的事。突然间，他再也不能在你身边给你建议和支持，尤其在你需要帮助的时候，必须独自应付。接下来的日子，你只有根据父亲的教诲和生活的经验去应付周围的一切。

霍克从父亲身上学到的是奋斗和竞争精神。他坚韧不拔的努力开始结出丰硕的成果。在 1995 年 ESPN 举办了“极限运动”之后，公司的事业也蒸蒸日上，生意不断发展。1996 年，霍克迎娶了艾琳，艾琳也曾是一名职业滑冰选手。三年后，他们的儿子斯宾塞出世了。

迪斯尼的 ESPN 继续转播现在称为“X 运动”的极限运动比赛，这大大推动了滑板运动的普及。霍克非常忙碌，他忙于宣传，接受采访，参加比赛。他聘请自己的姐姐佩蒂，作为自己的经理。他的公司——飞翔项目公司开始赞助更多的巡回表演，公司的生意日渐兴隆起来。霍克负责销售、进行滑板比赛，与媒体接触。他的伙伴玻尔·威林德负责管理。另外公司经常赞助滑板项目。现在霍克受到了大众的欢迎，许多公司都想与他签约，霍克与纽约的威廉姆·莫利斯代理公司签订了协议。1999 年，在 ESPN“X 运动”的挑战赛中，霍克成为第一个完成“900 度”花样的滑板选手，吸引了全国的目光。

动画梦幻游戏公司制作了一个托尼·霍克职业滑板选手电子游戏，这是 1999 年圣诞节最畅销的电子游戏。霍克还建立了一家服装公司——霍克服饰公司。2000 年，水银公司(Quicksilver)买下了霍克服饰公司。同时他的自传《霍克的职业——



✿ 从平民到富翁 ✿

滑板选手》，登上了《纽约时报》最畅销书籍的榜单。

1999年，霍克正式退出滑板比赛，这样他可以更好地陪伴家人。但他仍然进行表演和展览。2000年，他与ESPN签署了一个三年合约，成为滑板运动特约评论员。根据《今日美国》的报道，这项协议为霍克带来了至少100万美元的收入，霍克担任滑板运动评论员、在线播音员。霍克还提倡在国家的滑板公园进行巡回赛，可以在十二个城市进行电视转播。与ESPN签约规定，霍克必须在ESPN的赛事中才能进行比赛和表演。霍克对自己能够从事滑板运动感到非常自豪。虽然滑板到今天为止，在许多地方仍被禁止，但霍克依然把滑板运动作为自己的事业。

在我们写这一章的同时，霍克正在进行一次重要巡回表演。《美国统计》称：滑板运动的发展速度超过了其它团体项目运动的发展速度。进行滑板运动的人增加了49%，达到了1200万人，远远快于橄榄球的发展。进行橄榄球运动的人口只增长了15%，在2000年达到600万人。Y代的年轻男性是极限运动的主要推动力，因为极限运动对那些追求速度的个人具有强大的吸引力。

霍克一直都很注意把握滑板运动不断发展的这种趋势。1998年，他与平安制鞋公司签订了一个价值12万美元的协议。水银公司建立了世界上的第一个霍克滑板商店在新泽西开业。2000年，水银公司购买了霍克设计公司，设计制作带托尼·霍克签名的滑板服装。

动画梦幻游戏公司又发行了新版的托尼·霍克职业滑板选手的电子游戏，样品手表公司发行了一款托尼·霍克手表。霍克还出现在了《挖掘秘密》杂志的广告及电视商业广告上。“我不

——❀ 致富模型 13 托尼·霍克 ❀——

得不感谢我的代理人为我创造了今天这样良好的经济局面,有很多次,我都收到了钱。而在以前我只会免费或者收很少一部分出场费,现在我竟然收到了钱。”霍克在自己的自传中这样写到。

但是,滑板仍然不同于其它的运动,除了极具冒险性,缺少有组织的机构和机制之外,还有一种反传统、反既成体制的味道,所以在公共场合看到“请勿滑板”的标记实在是再普通不过了。然而,滑板被认为是一种非常公正的运动。因为没有组织机构,所以滑板运动的大门永远对那些想参加的人开放。霍克把滑板运动搞得有些商业化,因此受到了一些人的指责。

实际上,《今日美国》报道,1998年和1999年,《大哥》滑板杂志的读者把霍克列为“最让人讨厌的滑板选手”。一些人攻击霍克,说他出卖了滑板运动。对此,霍克反击道,他并没有出卖滑板运动。与一些小的宣传媒体相比,美国的主流媒体对他却称赞不已。

有一次,因为他在接受媒体拍照的时候,没有戴头盔,照出的照片让霍克遭受了许多指责和批评。《人物》杂志还刊登了一封短信解释说霍克确实戴了头盔,只是在拍照的时候,碰巧没有拍到。

霍克对朋友非常忠实,对自己的事业非常挑剔。他出现在一个旨在鼓励青年人多读书的商业广告上。该广告是加州教育秘书办公室赞助的。“我想参与加州的‘读书’宣传运动,因为鼓励孩子们多读书非常重要。”霍克说自己理所当然应该成为这个运动的发言人,因为就是他在9岁时阅读了《滑板者》杂志,从而改变了他的一生。

他对自己姓名的使用非常谨慎,即使有时可以从与滑板运

—— \* 从平民到富翁 \* ——

动有关的赛事中赚大钱,他也非常注重公司的形象和产品。他的代理人——威廉姆斯·莫利斯代理公司的布莱恩·都伯林,2000年在接受《柑桔县记录》采访时说:“大部分的协议都被拒绝了,最近,他刚刚拒绝了一个意大利面食制造商,因为他对制作托尼形状的面饼很感兴趣。”霍克还拒绝了去远东进行巡回表演的请求,因为赞助商是一家烟草公司。

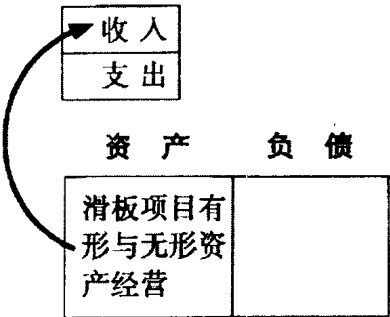
根据《广告时代》的报道,尽管霍克拒绝了托尼饼的协议,但是托尼确实答应给 H·J·黑恩兹公司新推出的俄勒冈——爱达华热零食及冷冻小吃的生产线做广告,据说这是一个价值 600 万美元的电视节目。

在 90 年代早期,霍克陷入经济困境,然而,凭借他超凡的洞察力,他雇用了合适的人才和经理,借助人们对滑板运动的兴趣日渐浓厚的时机,走向了成功。2001 年的中期,他公开宣布他的电子游戏项目是他最赚钱的项目。动画梦幻游戏公司宣布:“霍克在很多地方参与开发了职业滑板选手电子游戏,现在我们公司正在开发第 3 代职业滑板选手电子游戏。霍克对游戏的制作进行了咨询,并在开发过程中玩了这个游戏,对他喜欢的地方给予了肯定,同时也提了很多建议。”霍克的特许经销商动画梦幻游戏公司的报道显示,在世界各地一共销售了将近 800 万张游戏碟。

现在,霍克计划在音像领域做更多的幕后工作,他与朋友创立的玖佰电影公司,希望能够通过这个电影公司开发滑板教学录像带。

——\* 致富模型 13 托尼·霍克 \*

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

做自己有兴趣的事、热爱工作、坚韧不拔、慷慨、合作精神

## 致富法则

- ★在为自己拼搏创业的过程中,不要让任何障碍和困难阻止你的脚步。
- ★面对机遇时要谨慎,才能作出有意义的决定。
- ★千万不要天真地认为有了钱之后你会交到真心的朋友,就能解决家里的所有问题。

## 大威廉姆斯与小威廉姆斯

——从贫民区灰姑娘到世界体坛姐妹富豪



“网球，不同于棒球、足球和篮球，它不是集体项目，你必须依靠你的家庭，没有一个支持团体会在你陷入困境时，把你带出严寒。如果你要打网球，你必须离开你的街坊四邻，加入一个你并不属于其中的乡村俱乐部。他们通过各种方式让你了解到你并不属于这里，所以你加入、竞争、然后离开。”

---

✱ 从平民到富翁 ✱

---

大威廉姆斯(维纳斯·威廉姆斯)21岁,小威廉姆斯(塞莱纳·威廉姆斯)20岁,非洲裔美国人。她们训练刻苦,在比赛中渴望完美的表现。她们的这种精神,加上出色的管理公司为她们管理财务,使她们年纪轻轻就迅速积累了巨额财富。

这对网球界的明星姐妹都是福特·罗德岱尔艺术学院的学生,她们也是世界上报酬最高的女运动员。根据《商业周刊》报道:2001年,身高6英尺2英寸的大威廉姆斯连续第二次蝉联了温布尔登公开赛的桂冠,这个奖杯将为她在今后的几年中带来每年将近2000万美元的收入。1999年,小威廉姆斯捧走了美国公开赛的女子单打冠军奖杯,一时震惊了世界。资料显示,她每年的收入可达1600万美元。大威廉姆斯与锐步体育用品公司签订了一个高达4000万美元的合同,这使她踏上了财富迅速增长的道路。至少在最近三年的时间内,这个空前的合同会一直被人们认为迈出了女性运动员追赶男性运动员,与之分享同样经济成就的巨大一步。相比而言,高尔夫球星泰戈·伍兹和锐步的竞争对手——耐克公司签下了一个价值高达1亿美元的合同;篮球巨星,“空中飞人”——迈克尔·乔丹退休后,三年的收入也高达4000万美元。小威廉姆斯与标马签订了一个为期五年价值1500万美元的合同。她们姐妹俩一起与里格利公司签订了一个价值1000万美元的合同,同时她们还是诺代尔网络公司、世嘉电子游戏公司及埃文产品有限公司的产品代言人,负责向公众宣传这些公司的产品。

——\* 致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯 \*

威廉姆斯姐妹取得的一切成就都是建立在她们巡回赛胜利的基础上。截止 2001 年 7 月,大威姆斯一共赢得了 800 万美元的奖金,小威廉姆斯赢得 480 万美元的奖金。她们姐妹俩也从父母的家中迁出,搬进了她们佛罗里达州的新居。她们花费了 50 万美元在棕榈滩花园的巴伦岛社区购买了一块土地,建造她们的豪宅。巴伦岛社区非常豪华,威廉姆斯姐妹命运真可谓不错,能在年轻的时候就创造出如此巨大的财富,住进了这样的社区。经济计划师常常为她们提出这样的建议:越早进行投资,财富成几何数字增长的机会就越多。但是,威廉姆斯姐妹也是在经过长期的奋斗之后,才获得她们今天的财富。

大威廉姆斯与小威廉姆斯是理查德和奥莱辛五个孩子中最小的两个。她们出生在加州洛杉矶的康普顿郊区,那儿基本上住的都是黑人。她们开始打网球的时候,没有网球场,只好在一块已经报废的网球场上练习,而且球网上都贴满了补丁。

她们的父亲,理查德·威廉姆斯出生在路易丝安那州的普里什波特,有四个兄弟姐妹,母亲单身。理查德以前是个棒球运动员,现在拥有一家证券公司——山姆逊证券公司。根据已有的报道:他在高中时中途辍学。但有人说他曾在西南大学就读,后来在洛杉矶城市商业学校学习。她们的母亲,以前被称为奥莱辛·普莱斯,是密歇根州萨吉诺的一名护士,拥有东部密歇根大学的教育和医疗护理学士学位。

在抚养威廉姆斯姐妹成长的问题上,人们众说纷坛,很难分辨出哪些是真相,哪些是谣言。威廉姆斯姐妹风格出众,性格独立,智慧超群,吸引了来自全世界的目光。但是,有一件事是显而易见的,在威廉姆斯一家人中,威廉姆斯姐妹的父亲是最坦率直言的。有一次他竟然说在看到一名叫弗基尼亚·鲁兹西的



——\* 从平民到富翁 \*

运动员在网球巡回赛上赢得了 3 万美元之后,他有意使妻子怀孕,为的是让妻子为他多生两个女儿。因为在看到一个职业网球选手仅仅上场打上四天的比赛,就赢得了 3 万美元的奖金这大大伤害了他的自尊心,这比他一年所有的收入加起来都多。他说为了让妻子怀上大威廉姆斯,他甚至把妻子的避孕药藏了起来。他订购了网球杂志,租录像带教自己打网球。而过去,理查德还称网球运动是一种娘娘腔的运动。

理查德说在女儿们打网球的地方,流氓老是制造麻烦。实际上,根据一篇发表报道称,在威廉姆斯姐妹打网球的时候,一个叫“鲜血”的帮派朝天空发射了一连串子弹。还有一些报道称理查德让帮派的成员守卫大门,让威廉姆斯姐妹安全地打网球。但是,大小威廉姆斯在最近与《本质》杂志的采访中,否认了任何关于暴力的报道。

也有一些媒体刊登了完全相反的报道。“大部分人认为我们住在康普顿社区是因为我们不能做得更好,”1998 年理查德接受《女性运动与健康》杂志的采访时说,“大家都以为我们很穷,网球是我们的惟一出路,事实并非如此……我想给那些人带去竞争,不管是温斯坦还是罗伯斯坦,还是那些不顾他人的家伙,让他们知道什么是竞争,所以我去买下了几百个,嗯,大约一百所住宅。”

这些自相矛盾甚至近似离奇古怪的故事让《时代》称理查德为“一件杰作”、“怪鸭”。但是不管怎样,维纳斯和小威廉姆斯都非常喜欢这项运动。大威廉姆斯 4 岁开始练习打球,在把 1000 个球打过网后,她会立刻再要求打 1000 个,尽管有时会错失几个。在大威廉姆斯 5 岁的时候,父亲拿走了她的球拍,一年不准她碰网球拍,大威廉姆斯为此常常抱怨父亲。父亲的这一举动

———✱ 致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯 ✱———

是为确定让大威廉姆斯对网球有一种正确的态度。理查德对《人物》说：“如果一个人对某件事过分热爱，那么带来的伤害比一个对此事毫无兴趣的人要严重得多。”

小威廉姆斯 5 岁的时候，加入了姐姐的训练，和姐姐一起练习打网球。她们俩用的都是破球练习，理查德在《洛杉矶时代》上说：“如果她们能接到这样的球，她们的速度会比别人快得多。”儿时的大威廉姆斯不仅在网球方面卓然超群，而且曾经一度在田赛上保持不败纪录。10 岁时，她开始专注于网球，因为她觉得自己可能会是最优秀的网球选手。一些公开报道称：威廉姆斯姐妹是在良好的环境下成长的，这使公众变得越来越喜欢威廉姆斯家了。其中有一件事可以肯定，威廉姆斯姐妹是在坚定了耶和华见证会的信念下长大的。耶和华见证会没有教堂，信仰者在被称为“王国大厅”的建筑里碰面，每一个耶和华的见证者都是福音牧师。实际上，有报道说威廉姆斯姐妹还在福特·罗德岱尔艺术学院向同学分发耶和华见证会的小册子。这个宗教派别拒绝向国旗敬礼，拒绝输血。这个教派事实上相信耶稣的第二次降临已经开始，而且被大家认为是为言论自由开辟道路的先驱者。多少年来，这个教派在法庭上为他们活动带来的挑战而大声疾呼，努力奋斗。

作为一个耶和华见证者，人们发现理查德吸烟。但是后来有报道称这主要是大小威廉姆斯母亲的信仰。除了宗教信仰，威廉姆斯家非常注重他们的家庭观念。早晨 10 点之前，不允许任何人接电话，这样一家才能坐在一起吃早餐，睡觉时间是晚上 9 点。

1990 年，在大威廉姆斯 17 岁生日刚过一个月的时候，大威廉姆斯上了《纽约时报》的封面故事。因为在不到一年的时间，

——\* 从平民到富翁 \*

大威廉姆斯赢得了她第十七个单打奖杯,那场比赛吸引了 1900 名观众。为了给比赛筹集资金,理查德和妻子给潜在的赞助商分发小册子,列出了大威廉姆斯长期的发展目标。接下来的一年,大威廉姆斯上了《纽约时报》的封面故事,被人们称为“网坛奇葩”和“贫民区的灰姑娘”。在加利福尼亚举行的青年网球赛上,大威廉姆斯击败了所有的同龄对手。

理查德虽然对自己身高五英尺六英寸的女儿——“网坛奇葩”的赞誉之词,有些夸张,但是他很早就把孩子们的生活目标公开在了媒体的面前。“上帝在先,家庭其次,接着是教育,然后才是网球。”这是他厚着脸皮对《纽约时报》说的一番话。各种报纸一直对寻求能成为威廉姆斯姐妹代理的一些公司的道德水准提出质疑,这些公司包括国际管理集团(IMG)、职业服务公司(ProServe)、国际优势公司。《纽约时报》刊登了一系列文章,对那些在年轻的网球选手面前,抛出几百万美元作为诱饵的作法提出了置疑。当时,网球处在一个急需新鲜血液,使人们重新对网球焕发热情的时代,各个公司都在寻求作为年轻明星的代理。代理争夺进入了白热化阶段。2001 年,网坛明星卡普里亚蒂在澳大利亚和法国网球公开赛获得冠军,世界排名迅速提高。卡普里亚蒂在 14 岁就成为了一名职业选手。在卡普里亚蒂取得网球赛成功之前,警方曾指控她携带大麻,并逮捕了她,卡普里亚蒂参加网球赛的权利也暂时被剥夺了。观察家认为过早成为一个职业选手会给选手幼小的心灵带来巨大的压力。理查德就曾说过他发现卡普里亚蒂在 15 岁的时候,脸上灿烂的笑容就消失了。

斯坦·史密斯,曾经是温布尔登的冠军,现在美国网球协会青年队主教练,指责让 10 岁至 12 岁之间的儿童一天进行四个

——\* 致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯 \*

小时训练的体制,这样高强度的训练,不仅使儿童受伤的风险加大,而且会让孩子们失去生活的平衡。让儿童早期参与这样激烈的竞争,花费了父母大量的金钱,这也受到媒体的攻击。1992年,每场比赛的入场费是16美元至20美元。而《纽约时报》报道,父母们认为孩子参加比赛的费用高达1万至3万美元。

尽管人们对此有种种指责,理查德也宣称推销商都是鲨鱼,都应该被杀掉。但大威廉姆斯在很小的时候有产品签名权,锐步称在大威廉姆斯11岁的时候就和她有联系。她参加了锐步青年网球计划。该计划专门为那些前途光明、热爱网球运动但家境贫寒的青年提供鞋袜、服装。在大威廉姆斯13岁的时候,美国网球协会宣布为威廉姆斯一家提供“无条件的帮助”。

为了让威廉姆斯姐妹能够得到更好的训练,她们一家人搬到佛罗里达的鳄鱼海岸。威廉姆斯的律师凯文·戴维斯在《纽约时报》上称:威廉姆斯家签订了“个人服务合同”——规定在大威廉姆斯成名之后,偿还她的网球教练——理查德·马西为她们提供的服务。马西住在佛罗里达州的得尔瑞海滩。威廉姆斯父亲和锐步体育用品公司之间也有一个协议,锐步为她们家提供运动服装、运动器械,作为回报,理查德必须给锐步的市区网球培训提供帮助。

在《纽约时报》刊登的同一篇文章中提到,理查德挡住了来自各方的压力,不同意让大威廉姆斯变为职业选手。“我想让她等到16岁,我讨厌天天围着网球团团转,让可怜的孩子挣钱抚养父母。”理查德坚定地说。幸运的是,理查德在孩子们很小的时候就确立了这样一种观念——网球不是生活中的一切。实际上,他告诉女儿,运动员都很愚蠢。他的策略成功了,早在10岁的时候,大威廉姆斯就暗示说尽管她喜欢网球,但是她的梦想

✱ 从平民到富翁 ✱

是成为一名宇航员。后来,她改变了主意,她决心成为一名考古学家。再后来,有报道说她想成为一名古生物学者。小威廉姆斯最初想成为一名兽医。威廉姆斯姐妹读书很多,学习语言,她们服从了父亲的命令,限制每天的网球练习。她们俩在学校的学习成绩全都是 A。她们的三个姐姐先后开始了她们的工作生涯,耶特德在医疗领域;埃瑟尔是威廉姆斯家的业务代理人;林德丽在计算机服务行业工作。

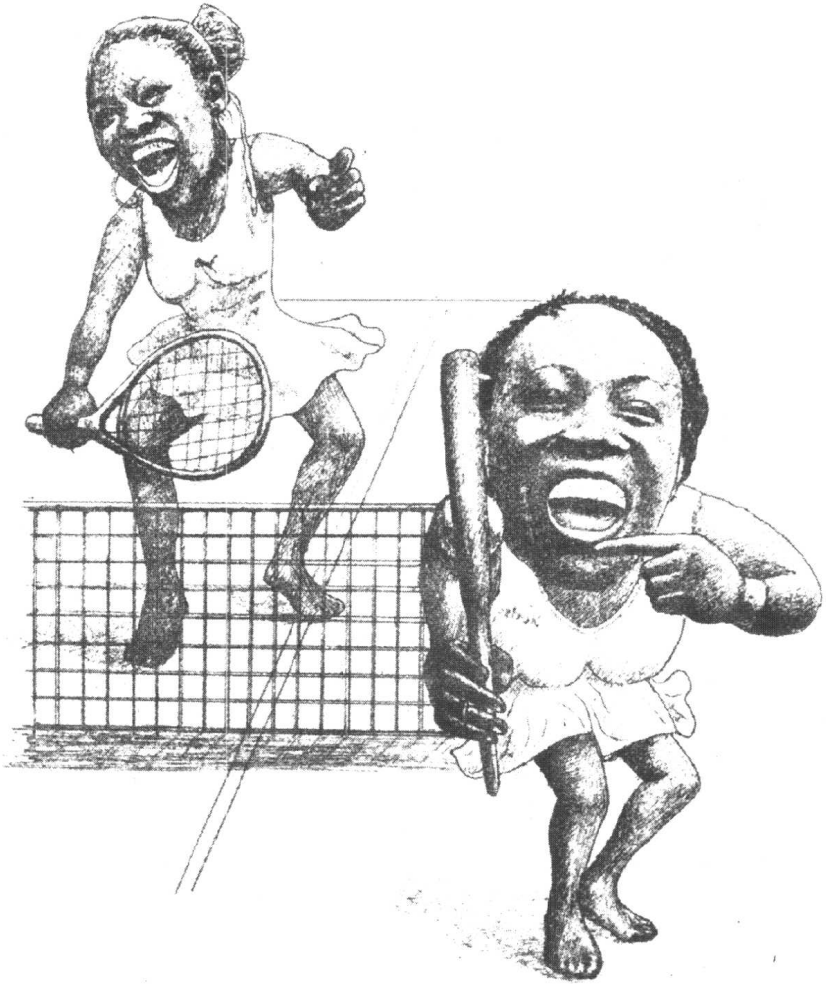
1994 年,大威廉姆斯的父亲说,大威廉姆斯只有拿到全 A 的成绩,他才允许自己的女儿成为一名职业选手。这一次女儿未听从他的意见。后来,理查德承认大威廉姆斯成为一名职业选手的愿望非常强烈。“她对网球有如此强烈的感情,我觉得我应该支持她追求自己的理想。”理查德对《纽约时报》说。

大威廉姆斯决定成为一名职业网球选手的消息震惊了许多人,因为她已经三年没有打过网球了。一般来说,在青年组进行激烈的竞争,是大部分青年职业选手提高世界排名的出路。大威廉姆斯这一决定是在即将实行新规则前做出的。新规则使大威廉姆斯这样年轻的女选手成为职业选手变得更加困难。理查德后来威胁国际网球协会,如果不允许大威廉姆斯成为职业选手,他将起诉国际网协。

另外,威廉姆斯一家似乎和威廉姆斯姐妹的教练马西闹翻了。有报道称:威廉姆斯家人最终没有接受马西的指导,因为他们不希望威廉姆斯姐妹的训练强度像马西希望的那样大。马西在《华尔街日报》的采访时,作出了这样回答:“如果他们不喜欢我的所作所为,为什么要花费那么多钱请我那么久?”威廉姆斯姐妹也跟随着世界知名教练——尼克·波利提利,接受他指导。

大威廉姆斯刚踏进职业网坛,就与锐步签下了一份为期五

致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯



“上帝在先,家庭其次,接着是教育,然后才是网球。”

——\* 从平民到富翁 \*

年价值 1200 万美元的合同,这只是她后来价值高达 4000 万美元合同的一个序曲。

你可能会想:如果姐妹俩同时打网球,可能相互间会嫉妒,或者她俩的父母至少会显现出一些偏爱。可是在过去,理查德赞扬大威廉姆斯的才能时,常常会冒出一句:“等着看小威廉姆斯的表现吧!”而且,在出版发行的报道和书籍中,理查德从未显示对任何一个女儿有所偏爱。“家庭第一,不管我们在网球场上交锋多少次!”小威廉姆斯 1999 年对《体育画报》的记者说:“没有什么事能隔在我和姐姐之间。”小威廉姆斯还说姐姐知道迟早有一天她会赢得她们之间比赛的胜利,姐姐已经作好了准备。2001 年 9 月,俩姐妹在美国公开赛的决赛中相遇,最后大威廉姆斯赢得了比赛的胜利。

威廉姆斯姐妹俩在棕榈滩花园拥有一套住宅。事实上,她俩经常笑嘻嘻地开对方的玩笑,好像有意用她们的笑话把世界上其他人和她们分隔开来。有人因此指责她们对自己以外的世界太冷淡。她们对外部世界的漠不关心,也成了人们争论的话题,她们的冷淡和笑话是否反应了她们某种独特的人与人之间的友谊观。有些人认为她们的漠不关心是为了把精力集中在网球运动上。也有一些其它报道指出:她们对白人占统治地位的体育界和白人媒体有了清醒的认识,所以她们俩在接受媒体采访的时候,总是很沉默。她们在克利夫兰的代理国际管理集团公司拒绝了我们采访的要求,原因是我们的这一章节和他们与威廉姆斯家达成的出书协议有冲突。

许多人都认为黑人选手面对着困难的局面,威廉姆斯姐妹却反应很平淡,人们对她们的评价是不公平的。她们沉默不语,只是面对这种乡村俱乐部运动中天生的种族主义时,采取一种



——❀ 致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯 ❀——

优雅的方式而已。甚至有一个非洲裔美国人——威廉姆斯·华盛顿试图说明网球运动中的种族主义。他的孩子也打网球，他在《纽约时报》上发表了一篇文章，试图说明网球运动中存在的种族主义。“网球，不同于棒球，篮球和足球，它不是集体项目，你必须依靠你的家庭，没有一个支持团体会在你陷入困境时，把你带出严寒。如果你要打网球，你必须离开你的街坊四邻，加入一个你并不属于其中的乡村俱乐部。他们通过各种方式让你了解到你并不属于这里，所以你加入、竞争、然后离开。”华盛顿抱怨，即使一个黑人的网球选手比同辈的白人选手排名高，那些签下白人选手的代理人，仍然希望黑人选手能继续接受青年比赛水平的费用。他针对白人媒体提出一个问题：网球运动中是否有歧视现象？接着他进行了解答：“质问网球运动中是否有歧视的现象，这不是就像在问‘水是湿的吗？’”

威廉姆斯姐妹不得不面对重重打击，因为她们不仅仅是非洲裔美国人，而且她们还是女性。她们经常抱怨她们的奖金金额没有男性运动员的高。1999年，温布尔登网球公开赛，男子单打冠军的奖金为72.8万美元，女子单打的冠军奖金为65.52万美元。小威廉姆斯对《棕榈滩邮报》说：“这太令人失望了。我只知道这样一个事实，我和桑普拉斯，还有其他人一样努力。”

种族主义的指责渗透到了她们生活的各个方面。理查德1998年受到指责，他称大威廉姆斯的竞争对手——爱利纳·斯珀利，是“一只高大的白火鸡”。这是大威廉姆斯和斯琅利在比赛碰面时理查德说的一番话。后来，理查德对此进行了道歉，但这件事被媒体炒作了多年。

最近，理查德抱怨他在加州的印地安韦尔斯听到很多污辱性的词语。2001年3月，大威廉姆斯因膝伤退出了与小威廉姆



——\* 从平民到富翁 \*

斯进行的半决赛,只发布了四分钟的通知,威廉姆斯姐妹遭到了观众的一片“嘘”声。理查德常常提起在青年组的比赛中,白人选手的父母对自己年幼的女儿老是说些粗鲁的歧视性的语言。小威廉姆斯向《棕榈滩邮报》承认:“尽管在印地安韦尔斯她没有听到侮辱性的话语,但是种族歧视是存在的。我们非洲裔美国人摆脱奴隶制度才只有一百多年的时间……大家都知道在美国存在种族主义,这是一个事实。”大威廉姆斯的反应是她听到了父亲听到的一切。

虽然威廉姆斯姐妹取得了经济上的成功,但是她们的财富开始下降。她们虽然是炙手可热的人物,但几乎没有时间参加社会活动,在运动方面超过别人需要经常进行大量的练习,她们常常要在巨大的压力下比赛,即使她们受了伤或感觉不舒服。在重要的比赛中不露面,会让数百万球迷失望,这将是一个灾难性的经历。大威廉姆斯过去不得不在膝盖发炎的情况下比赛。2000年,由于腰椎炎,她先后退出了五场比赛。在她人生的低潮时期,她参加了时装课程的学习。大威廉姆斯的母亲说她在腰椎炎恶化的情况下打网球的时间太长了。大威廉姆斯在退出竞争以前试过各种疗法,包括针刺疗法。

同时,她的父亲也公开要求她退役。理查德说,由于家庭为她们作出良好的计划,她们都不需要网球了。虽然大威廉姆斯并没有隐退的意愿,但是在2001年6月她宣布了由于膝伤复发,她将两个星期不能参加比赛,她不得不放弃意大利公开赛。小威廉姆斯也有相同的经历。2000年3月,在佛里达州的格比斯哥恩举行爱立信公开赛中,小威廉姆斯脖子右侧的肌肉拉伤,输给了卡普里亚蒂。

威廉姆斯姐妹因伤退出比赛引起了球迷的愤怒,但是她的

——❖ 致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯 ❖——

伤情引起美国儿科学会的重视。2000年6月,该组织对青年运动员进行的高强度训练及青年军动员体育专业化进行了指责。该组织警告说:健康隐患——包括心理和生理上的伤害,这会对于那些在幼年时期就专注于体育运动的儿童产生不良影响。他们在报告中指出:“习惯性爱伤,例如肌腱炎、中风、拉力破裂是儿童和成年运动员过度训练的结果。正在发育的运动员的某些方面会使儿童和青少年更容易造成习惯性的拉力损伤。”该报告不鼓励把孩子推到他们的能力和兴趣之上,也不鼓励在青春前期以前专注于某一项运动。该报告建议应该我知道正确训练技术和如何正确使用器械的教练,对孩子进行培养,同时这些教练必须了解儿童独特的生理和心理特点。报告绝对反对让孩子们通过锻炼克服习惯性拉力损伤,相反,应该多休息。报告提醒训练者和父母应该对过度训练的迹象和症状有所警惕,“包括表现下滑,体重减少,厌食,睡不好觉”。另外,建议儿科医生对儿童运动员和父母提供信息,让他们认识到这些伤害的危险,了解预防的策略。

威廉姆斯姐妹受伤好像还不够,她们越来越多地退出比赛。有人说她们频繁的参赛只是为了弥补比赛,还有人指控她们有目的地退出比赛是为了不在比赛中碰面。

1999年,小威廉姆斯在比赛前的第五天,宣布退出温布尔登公开赛的争夺,对此人们揣测纷纷。很多人非常得意,说小威廉姆斯退出与姐姐比赛是为了避免丢面子;有些人指控理查德不希望她们姐妹俩交锋;最恶意的攻击来自于2001年3月《国家调查者》,该杂志引用了住在理查德家的侄子的话,理查德命令小威廉姆斯在温布尔登公开赛上输给姐姐,威廉姆斯的家人和她们的律师凯文·戴维斯公开地否认这种指控。(凯文·戴维

✧ 从平民到富翁 ✧

斯代表过 Tonya·哈丁。)

“我的反应是他的指责是错误的，事情不是他们想象的那样。”大威廉姆斯向《棕榈滩邮报》倾诉到，“我父亲决对不会做那种事，那本杂志并不是什么一流的刊物，根本不值得信任。”大威廉姆斯承认她对人们的看法无能为力，但是她非常担心，“很自然，你会想象别人对你有什么恶意的看法，尤其在你对自己感觉不错的时候。”

人们不禁要问，机智的威廉姆斯姐妹是如何管理自己的财务的。她们的父亲已公开宣布，她不再需要网球了，大威廉姆斯还要求前总统克林顿降低她的预计税收。威廉姆斯姐妹热衷购物，这种爱好曾使许多明星在经济上入不敷出。实际上，小威廉姆斯承认她对网上购物有瘾，她一次可以在网上呆上六个小时。

另外，我们注意到，她们在棕榈滩镇的财产税记录不包括日产家园的免费税收这一项。在加州有这么一条法律，房产拥有人可以对主要居住处所评估价值中的头 2.5 万美元申请免税。尽管在大威廉姆斯的名下有两处房产，但她并没有权利用这个减税机会。根据棕榈滩镇的财产税记录，大小威廉姆斯的父母也没有包括田产家园免税这一项。

尽管与球迷有敌对情绪，有种种矛盾，威廉姆斯姐妹的事业却蒸蒸日上。她们参加许多慈善活动，尤其是 OWL 的活动，因为这是她的母亲建立的学习基金。她们放弃了早期的在网球事业上的勃勃雄心，开始从事时装设计。在我们写作本书时，她的新事业已经启动了。刚开始，她们梳着一条条辫子，串着珠子的造型出现在了一家高级妇女时装杂志的封面。但是直到 1999 年，在威廉姆斯姐妹与 IMG 签约之后，她们的事业才前进了一大步。媒体称，她们正在经历前所未有的大转变。

——\* 致富模型 14 大威廉姆斯与小威廉姆斯 \*

前面提到过格罗丽亚与艾米丽奥·埃斯特凡希望从拉丁音乐市场转向英文音乐市场,威廉姆斯姐妹也需要实现从网球向其它领域的转变,毕竟她们不能一辈子都进行比赛。斯蒂芬 A·格力瑟——哈佛商学院的消费营销教授在接受《棕榈滩邮报》的采访说:大威廉姆斯的下一步,必须销售不一定和网球有关的消费品。目前她是一名非常出色的选手,确实拥有一些公众吸引力,但是只有她跨进了整个消费品市场,而不仅仅是体育服装的时候,她才可能成为女性中的迈克尔·乔丹或泰戈·伍兹。”

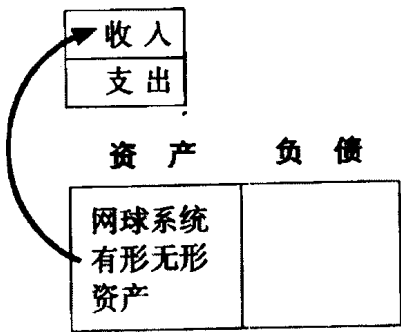
格力瑟作出这番评论的时候,威廉姆斯家正在签下一系列与体育无关的合同。威廉姆斯家经济生活的催化剂来自 1999 年。在代理人史蒂夫尼·托洛逊苦苦追求了六年之后,威廉姆斯姐妹与国际管理集团签约,国际管理集团将负责她们的执照、签名权、展览、个人表演及著作项目。托洛逊这么多年来一直在默默地研究威廉姆斯姐妹希望从事业中得到什么。在《洛杉矶时报》上,托洛逊说威廉姆斯姐妹非常挑剔。因为她们在上学,所以希望签一些不太花时间的协议,所以托洛逊找到了一些合她们口味的长期协议。托洛逊——前国家级优秀网球选手,非常善于合同谈判,因为她会做所有必要的研究和准备工作。在谈判的过程中,她不仅对运动的数据了然于心,而且会对客户推销公司产品的方式进行研究。

设计师——吉力米·斯各特,1999 年受威廉姆斯的启发,设计了一套服装。威廉姆斯姐妹计划安排签一些与她们希望从事的事业有关的协议。大威廉姆斯和威尔逊皮革专家公司正在就自己的设计生产线进行磋商。她计划在公司设计师的帮助下,设计一条全皮服装的生产线。她还为锐步体育用品公司设计服装和鞋类用品。小威廉姆斯希望与标马签约实现她进军影视圈

————— ❁ 从平民到富翁 ❁ —————

的梦想。大威廉姆斯对《时代》周刊说：“现在我们很有名，一旦成了名，你可能就会想到利用自己的名气。我们现在正在上学，在学校我们穿得非常时尚。”

**致富现金流：**



**致富内在品质：**

自尊、专注、乐观、刻苦、天赋

## 怎样成为百万富翁(后记)

怎样才能算是一名百万富翁呢？在我们所写的《从平民到富翁》这本书中，我们注意到那些积累了至少 100 万美元的人所走的道路是完全不同的。

我们总结出一个非常简单的公式，保证可以让你获得 100 万美元的净资产。那就是把你的收入和资产加在一起，减去你所有的债务，得到的结果不少于 100 万美元。

你可不要认为这个要求很苛刻，从我们采访的人身上就可以学到这样的教训，这应该有助于你去认识到这个道理。

接下来是我们采访当中所记录的一些对话，在前面的书中并未采用。

●经营事业时，就算你身患肺结核痛苦无比，也不要忘记上交收入所得税！在《从平民到富翁》这本书中，我们提到许多人在不同场合里都会忘了上交所得税，政府制定的这项讨厌的规定，使不少人陷入了水深火热之中。肯尼恩·斯马尔茨、B·B·金、安东尼·帕克斯所遇到的一生中最大挫折，就是因为他们忘了向山姆大叔上交这笔款项。据国内税务局批露，其 1999 年的财政年度，共征收了 1.25 亿美元的个人所得税，其中 4% 是因为不按时交税罚款而来。

如果你在公司上班时，每次的所得税都是由公司统一上交，这样一来，等到自己开公司时，自然就想不起还有这么一回事。

— \* 从平民到富翁 \* —

或者自己的繁忙也会导致上交税务的拖延,或者你的公司资金周转不过来,自然而然,上交所得税的责任也就抛之脑后了。

千万不要这样做!

国内税务局发言人唐·罗伯特提醒大家税务每个季度都要归档一次,至于上交的数目就要看个人每年的收入。“作为公司老板,如果你发现今年年终都无法实现预期的任务,自然也没有获得预期的收入,那么下一年可以申请降低上交的税款。如果公司的年收入超过预期目标,你可以在税务上交方面作出适当的调整,税务局公共条款 505 可以提供详细的说明。”

●如果你是一个富有创造力的人或者拥有某一方面的技能,那么在最初经营自己事业时就要选择一位称职的经理或者代理人。许多发展机遇良好的人都因为在金融管理上出差错而前功尽弃,他们很少过问财务上的具体细节,并且长期不闻不问,你需要找到合适的人帮你达成重要的协议,帮你促进产品的生产,并正确引导你的事业,你还要确定不要让自己错过赚钱和节省税费的机会。在这本书中,这个问题我们也遇到了很多次。B·B·金以前雇西登博格为他理财。在金最艰难的时期,就是因为西登博格的精明能干,才使得金成为像滚石、艾力克·克莱普敦这样流行乐队的开先河人物。现在金的财务交由里伯曼管理有限公司打理。托尼·霍克这位著名的滑板冠军,也是因为姐姐帕特·霍克管理他的财务之后,一切才渐有起色。之后帕特雇了全国闻名的威廉姆·莫利斯机构为他管理财务,还雇了一个公共关系公司莎拉·霍尔制作公司为他做宣传。除此之外,他还联系了以前和他一起从事滑板运动的一位伙伴,负责打理他的滑板制造公司,此人曾获得工商管理硕士学位。

根据我们的调查,网球明星威廉姆斯姐妹也正在组建自己

——❀ 怎样成为百万富翁(后记) ❀——

的理财团体。

●如果你要找工作,一定要找适合自己的公司。找工作之前要做相关的调查和准备,只有进了一家管理完善的公司,你才可能步步上升,假如你是一名投资者,那么你要浏览一下该公司的年度记录,并找公司的竞争者了解一下情况。这个建议主要是玛丽·伊·福莉给我们提的。福莉的长远目光使她正确选择了美国在线。

●当你找到工作后,投入你的热情非常重要。很多人一再强调这一点,找到你喜欢的工作,投入你 10% 的精力。安杰拉·阿代尔·霍伊一向都热衷于写作,上高中时,为报社写稿,还做一些电视记者的工作。离婚后,这位单身母亲进了一家互联网公司上班。她积累了必备的经验,并成功组建了自己的网上出版公司,其价值近乎 500 万美元。肯尼恩·斯马尔茨咬紧牙关奔跑在各个小公司之间推销稀有货币,如今成了新世界珍贵物品公司的合伙人。唐纳·奥古斯特自始至终都那么热爱电子工程,任何偏见和反对都浇灭不了她的热情。

●在为自己拼搏创业的过程中,不要让任何障碍和困难阻止你的脚步。非洲裔美国人安东尼·帕克斯和肯尼恩·斯马尔茨从来没有因为种族歧视的存在而放弃自己的选择。别人越看不起黑人,他们就越努力工作。他们的工作业绩向别人证明了一切,没人敢对他们的成功质疑,因为钱是不分人种肤色的。

●面对机遇时要谨慎,才能作出有意义的决定。哈尔林·里克纳,这位爱荷华州一个小镇上的农场主,曾经那么竭力维持生活的他也看到了有一天农场将会变成一笔巨大的财富。所以他和妻子一点一点购买土地,如今农场已价值 200 万美元。那些农业综合企业促进了当地土地价格的提高。保罗·基弗在碰到



✱ 从平民到富翁 ✱

一次机遇时,他能看到这是一次好的机会,他借钱买了那块地,如今变成了他事业成功的红翅膀鞋店。约瑟夫·克鲁斯,这位退休了的商业地推推销员,就因为他看准了机遇,绕过经销商,直接与买方交易,使他的销售额无限增长。

●千万不要天真地认为有了钱之后你会交到真心的朋友,就能解决家里的所有问题。安东尼·帕克斯卖掉他的股票获得了500万美元。他借给朋友40万美元。但没人还给他。虽然他不会因为钱老是打扰朋友,而他视作朋友的这些借债人却从此音讯全无。

《下一位百万富翁》的作者托马斯·J·斯坦利和威廉姆·且可夫,通过调查,他俩一致认为给家里人和朋友根本没什么帮助,大部分百万富翁都说他们无法得到家人的体谅。

在很多方面来说,给钱其实是一伤害。第一,给了别人就会减少自己的钱,这样很难保证自己退休后的安逸生活。第二,拿到钱的人他不会拿去投资以获取更多的利润,这种礼物一样的钱会被大把花掉。第三,这样会导致得到钱的人养成一种只会消费的花钱习惯,这不利于他们自己去创造财富。

在《从平民到富翁》一书中,我们还听到了与第一本书中有些相似的建议,以下是其中的几条。

●我们做的一切不一定就会使我们富裕起来,但一步一个脚印地坚持下去就会不断进步。

●许多人都认为从别人身上可以学到许多东西。

●许多人都认为个人债务如同魔鬼一般。在本书中提到的B·B·金,他就过着一种负债累累的生活,但是债务并没有阻止他成为一名拥有许多资产的富翁。

●制定自己的目标,将会大有帮助。就像保罗·基弗所说,

——❀ 怎样成为百万富翁(后记) ❀——

就算你没有设定长期目标,甚少你要比没有目标的人更进一步。

●家庭的强烈支持相当重要。许多人都在家庭成员的鼓励支持下积极奋进的。

我们很高兴能和这些人谈话,就算一开始我们并不认识,但我们还是了解了他们的生活。第一本书出版后,我们收到了许多电子邮件和接到不少电话,我们对他们表示谢意。一位读者告诉我们,她和丈夫正开始经营房地产,随着生意越做越好,他们缴的税也从 15%上升到了 28%。他们正一步一步接近他们的成功。

如果你深受本书的激励立下一番雄心壮志,同时也要有一个最坏的打算。据我们所知,2001 年股市还是很低迷,但是也要有一个后备计划。毕竟不是事事都如愿发展。投资多样化可能是另一种帮你度过市场低迷期的策略。另外,要耐心作好各种调查,投资才可能带来利润。

我们真心希望这本书能够对你的生活带来一定的影响。哪怕你成不了百万富翁,至少经济收入比较稳定。西哥蒙德·弗洛伊德曾经说过:

**爱情、工作和对上帝的信仰是健康生活的基石。**

如果你拥有了这些,那就已是一笔令人惊叹的财富,当然,要努力不成为一名失败者。

## 作者简介

夫妻作家盖尔·利伯曼、艾伦·拉文同为美国著名财经专栏作家,最畅销作家和演说家,家住佛罗里达州的北棕榈滩,你可以在《波士顿瞭望》、美国在线、哥伦比亚全国广播公司的网站(cnbc.com)、加速网站(quicken.com)、互动基金网络(fundinter-active.com)、以及许多报纸和网站上读到他们撰写的个人金融文章。利伯曼和拉文共同撰写的《从平民到富翁》被誉为“模型致富”的圣经,鼓舞了全球成千上万的读者,并两度成为美国最畅销图书。美国著名电视栏目《奥普拉》为本书制作了特别节目,更使该书声名鹊起,风靡世界。他们也因此被誉为“模型致富大师”。

人们经常能在电台上听到他们的声音,在电视上见到过他们的身影。哥伦比亚广播公司的《早间秀》、CNN、哥伦比亚国家广播公司、公共广播公司、《七百俱乐部》、公共广播公司的晚间商业报道、黛布拉·邓肯节目都对他们进行过采访。《华尔街周刊》、《金钱》、《今日美国》、《纽约时报》、《莱德布克》、《商业周刊》、《新娘》、《艾尔》、《投资者商业日报》、《华盛顿邮报》、《上班母亲》都经常引用他们的专业文章。

他们合著的书目有:《爱情、婚姻、金钱》、《利用共有基金赚钱的傻子完全手册》、《改善信誉减少债务》、《人身保险简短指导》。他们还为《消费者文摘》、《你的金钱与价值》杂志、《全国个

——\* 作者简介 \*——

人金融顾问协会日报》和《金融计划》杂志作出过重要的贡献。

他们的专业报道在《消费者文摘》、《财富价值》上发表过；《华盛顿日报》、《纽约时报》、《金钱》、《莱德布克》、《奥普拉》、哥伦比亚广播公司《早间秀》、《七百俱乐部》、全国广播公司(NBC)、CNN,哥伦比亚国家广播公司、公共广播公司、布隆伯格新闻社都引用过他们的专业报道；他们还是波士顿瞭望、美国在线、互动基金网络、加速网络的专栏作家。盖尔的专栏文章《理财》被《棕榈滩时报》刊登。艾伦为国家个人金融顾问协会主办的杂志专栏写作。

盖尔还是伯克来屯杂志下属的《捷径》栏目的专栏作家，帮助创建了北棕榈滩的出版物《银行利率追踪》——现在的银行利率追踪网站(bankrate.com)，并担任该出版物的编辑达15年之久。她是获奖记者，在美联社、美国合众国际新闻社、新泽西州樱桃山信使邮报、美国联合专栏辛迪加工作过。她在新泽西州新布伦兹维克的拉特格斯大学获得了新闻学学士学位。她拥有佛罗里达州的抵押经纪人和房地产执照。利伯曼还为哥伦比亚全国广播公司(cnbc.com)撰写个人金融专栏文章。

艾伦·拉文写的共同基金文章是美国最多的。他曾担任过马萨诸塞州国际商业公司的研究主任，这为他进入共同基金行业打下了坚实的基础。拉文每周都要为《波士顿瞭望》撰写共有基金专栏文章，他的专栏已经继续了20年的时间。拉文定期在《今日会计》以笔名发表专栏文章他为《纽约时代》、《个人投资者》、《金融世界》、和《美国律师》撰写金融文章。在二十世纪八十年代，他的家庭金融研究被美国国会的联席经济委员会引用过。他经常受邀去康奈尔大学作演讲，他在美国心理协会、美国科技促进协会、晨星公司的共同基金会议上发表演讲。

---

✿ 从平民到富翁 ✿

---

在去克拉克大学攻读金融和经济学硕士学位之前，拉文在马萨诸塞是一个拥有执照的医疗社会工作者。他在阿克伦大学获得了心理硕士学位，在格式塔心里研究所接受培训。

拉文的著作有：《启动共同基金》、《50 个利用共同基金赚钱的办法》、《你的人身保险选择》、《拓宽获取财富的方式》、《财富书籍俱乐部精选》、《多样化投资者资产配置策略指导》。

利伯曼和拉文被收入了马奎斯美国名人录，他们还是美国商业编辑及作家协会的会员。

## 普通人的致富圣经！

## 如果他们能够做到，那么你也能够做到！

《从平民到富翁》被誉为“模型致富”的圣经，鼓舞了全球成千上万的读者，并两度成为美国最畅销图书。美国著名电视栏目，《奥普拉》为本书制作了特别节目，更使该书声名鹊起，风靡世界。本书向我们展示了十四个普通人发家致富的真实故事。这些人大都出生贫寒，但经过努力最终积累了巨额财富。本书细致地展现了这些普通人获取财富、保持财富的坎坷历程和非凡策略，揭示了致富道路上的“苦难真相”，并分析了白手起家所需的内在品质。作为著名财富教育大师利伯曼夫妇指出：致富并不神秘，只要你锁定“致富模型”，一路追随，直到成功。

“盖尔与艾伦的思想精华在这本书中得到了充分的体现。他们向我们展示了真实的人物！真实的过程！真实的世界！对于希望获得成功的人士而言，这是一本不可缺少的必读书！……”

小詹姆斯 A. 巴里——CFP，巴里金融集团主席，《金融成功》栏目主持人

“此书文笔流畅，真实地描写了不畏艰难，勇于抗争，终获成就的典型人物。该书给渴求成功的人们提供了指导，但它给予人们的启示远不止此！作家对成功人士的经历作了总结，为探求成功之路的人们指点迷津。此书真让人爱不释手……”

大卫·考洛维——哥伦比亚广播公司《市场观察》主编

“作家利伯曼与艾伦是金融专家和真正的畅销高手，他们采访了许多白手起家的成功人士，把他们的故事写成文章，和我们共同分享这些人的梦想、辛酸和他们成功的经历，让后来人看清了成功之途，这对想致富的新手非常重要。”

凯罗·卡尼维尔——著名的《棕榈滩时报》编辑

“作者以优美的文笔，生动再现了人们在成功路途中的种种困惑和解决困境的全过程。书中不仅包涵着作者惯有的敏锐视角，而且给读者以深刻的启迪。这本书不仅仅是一本教人如何致富的好书，在人生等其他方面我们也能从这本书上获益匪浅……”

艾弗纳·艾尔——康夸乐大学金融

“被称为”致富模型“大师的利伯曼与艾伦在本书中，从心理层面彻底提示了取得成功秘密。他们总结的致富内在品质使许多在百万富翁边缘徘徊的人有如醒之感，对亚裔人士来讲，本书更是打破了欧美人致富的神秘感，使人信心倍增。

塞缪尔·朱——著名华裔社会心理

ISBN 7-80640-680-8



9 787806 406809 >

ISBN 7-80640-680-8

I·416 定价：22.00 元